

【今月号の目次】

1. 【認定事業者紹介】浜吉水産様「徳島県頑張る中小企業大賞 最優秀賞」を受賞！…………… P.1
2. かがわ発！「創業シンポジウム」のご案内…………… P.1
3. 【連載】Eコマース・ワンポイント情報(18回目)…………… P.2
4. 「中小企業大学校サテライト・ゼミ with ココプラ」のご案内…………… P.3

【認定事業者紹介：浜吉水産 日和佐燻製工房(徳島県)】

**徳島県頑張る中小企業大賞 最優秀賞を受賞！
 浅草の商業施設「まるごとにつぼん」でも好評営業中！**

平成25年7月8日 地域産業資源活用事業計画認定 徳島県美波町

徳島県で水揚げされた魚介の燻製を製造・販売する浜吉水産 日和佐燻製工房は、「地元水産品を使用した冷燻製による加工食品の開発・製造・販売」で地域産業資源活用事業計画の認定を受け、事業を進めてきました。

このたび同社は、徳島県の中小企業の模範となるような中小企業を選ぶ顕彰制度「徳島県頑張る中小企業大賞」の最優秀賞を受賞しました。

受賞理由は、事業計画の認定を受けている自社開発による“地元水産品の冷燻製”について、「イベント等での対面販売を重視し、県南魚介類のPRに努めた結果、県内及び首都圏(常設店)等での販路を開拓。売上を急増させたこと」とされています。

実際、同社は浅草にある全国のご当地グルメを取り扱う商業施設「まるごとにつぼん」に今年7月から出店し、魚介燻製の対面販売が好評を博している一方で、年末年始は

- ・12/25(月)～27(水):大阪府なんば駅 南海沿線マルシェ
 - ・12/31(日):徳島県 とくしまマルシェ
 - ・1/1(月)～3(水)、6(土)～8(月):徳島県 日和佐道の駅
 - ・1/11(月)～17(日):広島県 福屋 八丁堀本店
- と引き続き出張販売に忙しい日々です。

保存料・化学調味料を一切使わず、山桜とクルミのチップで燻し上げた本格スモークを召し上がりたい方は、浅草「まるごとにつぼん」の店舗、または同社WEBページで展覧情報を確認の上、お買い求めください！



浜吉水産の冷燻製
 (同社WEBページより)

【常設店舗】

まるごとにつぼん 1階
 (東京都台東区浅草2-6-7
 : 東京メトロ銀座線浅草駅1番出口から
 徒歩10分)
 店舗営業時間: 10時～20時

【浜吉水産WEBページ】

<http://www.hamakiti.com/>

先輩創業者の生声が聞ける！ かがわ発！「創業シンポジウム」のご案内

この度、かがわ産業支援財団では、創業を決意した方や、事業を立ち上げて間もない方が直面する課題の解決に役立つシンポジウムを開催します。奮ってご参加ください！

日時: 2018年1月19日(金)13時～16時50分 (※交流会:17時～18時は会費制です。)
 場所: 香川産業頭脳化センタービル2階 一般研修室(香川県高松市林町2217-15)
 参加費: 無料 (※交流会に参加する方は会費1,500円程度が別途必要です。)

お申込み・お問い合わせ: 公益財団法人 かがわ産業支援財団 企業支援課(担当 松村、近藤)
 TEL:087-840-0391 FAX:087-869-3710 Mail:support@kagawa-isf.jp
<http://www.kokuchpro.com/event/robobiz37>

連載企画

Eコマース・ワンポイント情報～18回目～

中小機構四国 チーフアドバイザー 多田 優之

【謹賀新年】本年もよろしくお願いたします【平成30年】
一年の計は元旦にあり！今こそ「年間販促スケジュール」を作らしましょう

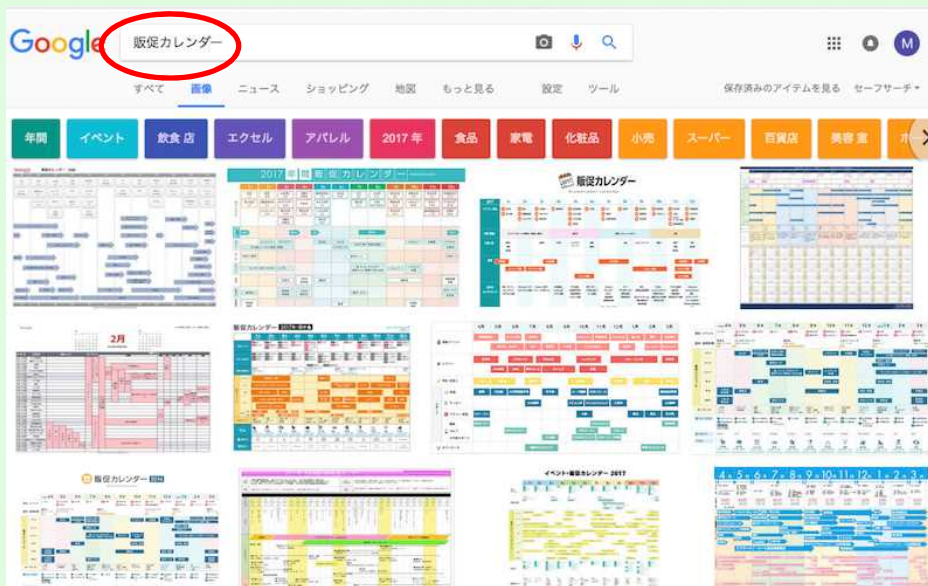
新年明けましておめでとうございます。中小機構四国本部のチーフアドバイザーの多田優之です。
本年も何卒よろしくお願いたします。

さて早速ですが、2018年(平成30年)が始まりました！事業者のみなさまは、毎年年間の事業計画を立てていらっしゃると思います。私は学生時代より流通業で働いていましたので、新年になると同時に「4月までイベント続きで忙しくなるぞ！」と気を引き締めていました。ご存知のとおり、正月商戦が終わると成人式、バレンタインデーにホワイトデー、そして卒業式に入社式・入社式と年始めから何かとバタバタしがちです。

前回は少し触れましたが、EコマースはそれぞれのイベントにあわせてGoogleアドワーズといった検索連動型広告を活用することで、そのイベントに興味を持ってネット上で検索をしている人を効率的に集客できることから、これらイベントと相性が良く、売上アップにつなげる絶好のチャンスと言えます。

そこで、ご支援している事業者にお薦めしているのが、年間の販売促進計画、いわゆる**年間販促スケジュール**を作成して事務所に貼っていただくことです。(私自身も作成しています。)

販促スケジュールの様式が欲しい方は、インターネット検索で「販促カレンダー」と入力すると下図のように表示されます。(今回はグーグルの「画像検索」を使用しています。例えば、検索バーに「販促カレンダー」と入力後、検索バー下の「画像」をクリックいただくことで表示されます。)



出所：Google画像検索 <https://www.google.co.jp/imghp?hl=ja>

この中で数点画像をクリックしていただくと、その画像を掲載しているWEBページへ移動します。まずは無料で年間計画表をダウンロードできるWEBページを探し、自身の商材と相性の良い様式を印刷して活用してみてください。

なお、「販促カレンダー」+「食品」といった具合にキーワードを追加することによって、ページ探しの効率が高まります。

販促カレンダーというと従来から実店舗で利用されていますが、これから述べる理由により、今ではEコマースにおいても必須アイテムと言えます。

店頭では展示やPOP、香りや匂いなどで季節感やイベントの雰囲気表現できますが、WEB上で季節感を表現するには視覚(画像や動画、キャッチコピーなど)に訴えるしかありません。ECサイトの訪問者に対して、購買意欲をかきたてるような視覚に訴える仕掛けを常日頃より考える必要があります。そのためにも、毎日の業務に忙殺されて準備が後手に回らぬよう、1月の今だからこそ、自社(自店)オリジナルの販促カレンダーを作成し、事業計画をたて売上アップに繋げることができるのです。

最後になりますが、次回のさんぽう通信では「EC(通販)バイヤー」活用法をお伝えする予定です。

これから年度末、大きな展示会・商談会が目白押しとなる時期ですが、Eコマースも大いに伸ばしていきましょう！(多田)

