

取組の概要

1. しまなみリーフの販路拡大のため、販売価格設定や販売パッケージについてアドバイスを行う。
2. 消費者の反応をみて将来の販売戦略に生かすため、店頭で試食販売を行う。



申請者概要

- 事業者名／たからじまファーム
- 業種／農産物生産
- 従業員数／3名
- 希望内容／しまなみリーフの認知度を上げるため、販路拡大や価格設定などについて専門家のアドバイスを頂きたい。

派遣の内容

- 生でも加熱でも食味が良く、独自性のある葉物として高いポテンシャルを持つため、販売価格の設定を行う。
- 販売パッケージにパックを用いてコンパクトにすれば作業効率がよく、陳列棚に立てて置くこともでき店舗のニーズに合うことから、販売パッケージの追加を行う。
- どの市場で誰に売るとかによって見た目も容量も変えるとより消費者の手が届きやすくなるため、商品を届けるべきターゲットを明確化する。
- 消費者に食べ方の紹介をして、また、消費者の反応を見て将来の販売戦略に生かすため、店頭で試食販売を実施する。



課題

- 葉物としての販売だけでなく、パスタソースなどの6次産業化につなげ、商品単価の向上に努める必要がある。

今後の予定

- 首都圏への販路開拓を進めるため、パッケージング資材の大きさや発送時の送料負担について検討を行う

申請者の声

- 梱包や価格、販売方法など色々な視点で考察することができました。試食販売を行うことでお客様の声が聞けて自信につながりました。