

～藤枝エコノミックガーデニング～ 第26回 藤枝メジャーデビュー・ラボ ～

- 概要:自由に語り合える場をつくり、地元企業の販売促進や起業のヒント等を見つける
- 主催:藤枝市 協力:NPO くらしまち継承機構
- 目標:参加者の商品やサービスの販売促進を目指そう!
起業のためのビジネスプランを皆で磨き上げよう!
参加者(の会社)のことを知り、幸運の偶然の出会いの確率を高めていこう!
- 日時:2015年1月09日(金)18:30～21:00
- 場所:藤枝市生涯学習センター第三会議室
- ファシリテーター:ことのは塾 山梨栄司氏
- 参加者:地域の事業者および起業志望者のみなさん13名

- 話題1 どうしたら実のあるイベントを行う事ができるか?具体的な方法を考えよう!

○イベントに「参加した」、「行った」だけで終わってしまう

例)酒屋さんと試飲会をやったが、飲んでもらっただけで終わってしまった

《 ゴールデンサークル 》イベントを下記の流れで考えることが大切

- ①目的をしっかりと考える Why
- ②どうやってこの目的を達成するか? How
- ③具体的に何を? What

よくある失敗例…③の何やる?から始めてしまい迷走

【本日のワーク】

4人一組のグループ別に、グループ内の誰かのビジネスに関して、どんなイベントを行うかシミュレーションしてみよう!!

例)東京オリンピックに向けて、日本を訪れる外国人に日本茶を売りたい

まず、どんなお茶が外国人に好まれるのかを知る必要がある

- ①Why 消費者調査
- ②How 県内在住の外国人留学生に試飲してもらい、意見をきく
- ③What 静岡茶を飲み比べてもらう

例)静岡県産の木材を使ったキッチン小物を売りたい、木材の良さを知ってもらいたい

- ①Why 認知度アップ・販売
- ②How 料理教室とタイアップして、実際に使ってもらい認知度を上げる
- ③What 料理にマッチしたキッチンツールセット
(左利き用など、市販品にはない特徴)
告知のアクション

○誰の商品について考えるかを定める

* A チーム

“28歳の女性の肌になりましょう”というコンセプトの商品「肌箋集28」のアピール方法を考える



* B チーム

志太民芸の家具の良さを伝える

* C チーム

お茶会を開きたい。お茶にはどういう種類があるかを知ってもらう。

インストラクターもいて淹れ方によって美味しさが変わるということを知ってほしい

○目的を考える(Why) そのイベントを何のためにやるか？

* A チーム(化粧品)

知名度、認知度のアップ

* B チーム(家具)

アッパー層の方への認知度向上

* C チーム(お茶)

お茶を買ってもらうために知識を得てもらいたい

知識を得られる体験



○何をしたらいいか(How)

具体的に何をするか(What)を考える

* A チーム(化粧品)

・名前を知られていないだけで、品質は確かな商品

・商品を知ってもらうための説明の時間が必要

・ターゲットが「女性」で「お金が使える方」と考えると、企業の休憩所などでハンドマッサージ

・スーパー銭湯などと連携して商品説明をし、試用してもらう

* B チーム(家具)

・イベントに家具を持っていくのは難しいので、デジタル上で認知度を上げていく

・住宅展示場などとコラボして、その場所に家具を配置したらどうなるかをアプリなどで表示できるようにして、興味があったら連絡をという形にする

* C チーム(お茶)

・お茶の淹れ方やペットボトルとの飲み比べをしてもらう

・若い世代に知ってもらいたいので、若い人の集まる場所に出向いてイベントを行う

【本日のポイント】

Why、How を飛ばして What を考えるとアイデアはたくさん出やすい。そのためアイデアを出すという点では What から考えるのも一案。ただし Why を決めておかないとイベントの内容自体がブレるので Why をスタートに考えることも大事。

■話題 2 お茶を買いたくなるような、飲みたくなるようなパッケージとは？

小島さんが売りたいお茶とは

- ・お茶の鑑定士(10段)がブレンドを手がけたお茶
- ・煎茶 100gあたり 1,000 円で販売
- ・主に静岡県内産
- ・お茶業界では若者のお茶離れに相当危機感を感じている



○普段みなさんはどんなお茶を飲んでいる？

- ・お茶屋さんの通信販売で 100g1000 円のお茶を購入（通信販売で頼む理由は楽だから）
- ・親戚やお客さんからもらったり、お葬式の引物でもらったりしたものを飲んでいるケースが最も多い
- ・お茶はもらったもので間に合ってしまう（買わないし、余るくらい）
- ・葬儀の引物のお茶もだいぶ美味しくなってきた
- ・粉茶を買って飲んでいる
- ・水出しは個人的には美味しくないと感じている
- ・値段が高ければ美味しい、安ければまずいというわけではないので困る
- ・自分もお茶をつくって売っているの、常にいろいろ飲み比べ、研究している
- ・自家製ハーブティーを飲んでいる
- ・自分では飲まないが、県外のお客さんにお土産として持たせるものをお茶屋さんで購入する
- ・緑茶を好むのは静岡県独特だと思う
- ・お茶をつくっている身内がいる人が多い
- ・ほうじ茶がお茶だと思っていた（県外ではあまり緑茶を飲む習慣がない）
- ・お茶を買う時はお土産用（緑茶の味がよく分からないので高ければ美味しいというイメージがあり、高いものを選んでしまう）
- ・お土産では少量パックの方が喜ばれる
- ・コーヒーを飲んでも、最後のメにお茶を飲まない気が済まない
- ・自宅で家族で飲むお茶は安価なもの（量をたくさん飲むので）

○お茶のパッケージについて

- ・葵の御紋を活かすようなら重厚な色づかいがいい
- ・今のパッケージでは若者は買わないかもしれない
- ・つくっている人が見えるパッケージがよい
- ・外国人に売るなら明るくてポップな感じがいい

【本日のポイント】

参加者の声では普段飲んでいるお茶は親戚からもらったり、お葬式でもらったものを飲んでいるという人が多かった。

静岡では緑茶が当たり前にある環境なので、むしろ他県に向けた売り方を考えるということも必要ではないか。

