

平成30年度 伴走型小規模事業者支援推進事業個社支援需要動向調査(田原市商工会)

本業務では、小規模事業者の販路開拓のための相談会を開催し、販路開拓を支援した。相談会では、商品の品質やパッケージ等を含めた特徴、顧客層等を考えた販売方法等の意見交換を行い、商品の取扱可能性、改善点等について事業者が認識し、今後の商品・販売活動を進めていくための一助となることを目的とした。

■実施方法

- ①事業者がプレゼンテーションを行い、その内容を受けてアドバイザーと意見交換を行うとともに、必要に応じて実物商品の閲覧や、試食等を実施しながら、販路開拓や商品改善等に関する協議・検討を実施した。
- ②実際の商品取扱・取引に反映させるため、アドバイザーは田原市及び豊橋市の小売業等を中心に選定した。
- ③相談会開催時のコーディネートを実施した。

■相談会の実施

時期：平成31年1月22日 場所：田原中部市民館 集会室

事業者：食品・菓子、農産品等の6事業者

アドバイザー：大手スーパー、地元小売店、地元百貨店、地元ホテル、道の駅経営者等6社

■主な意見交換の視点等

- | | |
|----------|---|
| ①商品の味・品質 | ・ 鮮度維持／品質の程度等 |
| ②商品PR | ・ 顧客層に対応した商品PR／プレミアム感・希少性／親御さんに手にとってもらえる工夫／
・ 買いやすさ／店頭での陳列工夫／お土産商品・脱お土産商品／手作り感／
・ 鮮度の良さを伝える／食べ方を伝える／商品の良さをしっかり伝える／生産者をPRする等 |
| ③パッケージ | ・ 子ども向け商品のパッケージの工夫／デザインの良さ／パッケージ・袋の品質／
・ パッケージキャラクターについて／プレミアム感・おしゃれ感等 |
| ④市場性・販売先 | ・ スイーツ感的な商品化／プレミアムの販売方向／お土産としての販売
・ ホテル・百貨店・スーパー・ウェディング・小売店店舗・道の駅・ネット等の市場
・ 商品価値と価格等 |
| ⑤商品加工等 | ・ リピーターを増やす工夫／一個ずつのパッキング／
・ 結婚式等のカタログギフト化／粉末化・常温保存化等 |