

商品テーマ

水産加工品： ちくわ

購買ストーリー

どんなお客さんが買うのか？

性別、年齢層、職業、収入、ライフスタイル、住んでいる地域

性別：男女問わず

収入：特によし

年齢：20~70代

ライフスタイル：一般 又は 観光客

職業：特によし

住んでいる地域：特によし

どんな動機で、どんな状況で買うのか？...購買動機

どんなときに欲しくなる商品か、どんなショップで買いたいかな...

家庭(一般消費)：つまみ、おかず

スーパ-、直売店、市場

ギフト：手土産、中元歳暮 → 百貨店、ネット +

駅や空港道の駅、百貨店(市場、直営店)、ショッピングセンター、スーパ-

全て鳥取産であること

その購買動機を我が社はどのようにつかまえるのか？

商品の特長、納期、付帯サービス、ブランド戦略

伝統的

鳥取にしか採れない(素材)ちくわ

豆腐ちくわ

あごちくわ

一年中作成・納品可能、ちくわをリユース

手軽

単価が安い

鳥取限定で(味の)バリエーションが可能

ソウルFood

老若男女を向けて
おいしい

4つのPのアイデア(商品<プロダクト>、価格<プライス>、販路<プレース>、広告宣伝<プロモーション>)

商品・価格

(商品の特長、品揃、納期) 鮮度管理、アフターフォロー、問い合わせ対応・・・)
前述→

ギフト●に地域色を濃く

(例) 新島取市一町一品ちくち(9本+ベリック)

鳥取 カレー味

福部 らっきょう

青谷 ちかめ

⋮
包装は因州和紙で、現状価格より
1000円高くても
売れよ!!

・ 要冷蔵

・ アフターフォロー

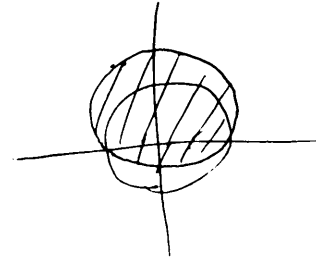
不良品は返品 or 代替品送付

・ 問い合わせ

Tel. Fax ネット X-LL 実店舗

販売チャネル

(ECサイト4モデル類型<指名買い・単品リピート・専門モール・総合モール>
リアル店舗との連携・・・)



広告方法

(集客対策: ネット広告<バナー・メルマガ>、チラシ、DM、放送メディア・・・)