

商品テーマ

(15=10)

松葉ガニ

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 女性が多い (最近では男の料理がはかちており、それもターゲットにする)
- 年齢層 40才以上
- 職業 主婦
- 収入 ある程度の収入がある人 (300万円以上)
- ライフスタイル
- 住んでいる地域 沖縄を含め関西より以西に多い

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・・・

- 段階世代の男性は“いいもの”を買う (どんなショップ)-カニの生体やカニにかかわる物語などが添付されている
- そう答品、みやび品として購買
- 新鮮で安心出来るものを買う
- かに料理、何種類かのレシピ、カロリーが表示されているショップで買いたい (安心感が得られる)
- 商品説明、注意事項がある

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

- 商品の特長 } とれたて(今獲れ)で活きのよさをアピール → 予約注文販売
- 納期 } }
- 付帯サービス } “カニタンゴ”をサービス、レシピには10%割引
- ブランド戦略 } 鳥取の松葉ガニ “品質保証タグ”をつける
- レシピ、カロリー表示書と同封する

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・・・)

- ・ 特長 ①今獲れ
- ・ 品揃

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・・・)

- ・ オークションとの連動
- ・ 上位検索へのくふうをする

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・・・)