

D

インターネットを活用した商品販売演習

商品テーマ

つく産品 (限定品) ギフト

目玉

自分達のために、好みの商品を選ばせる

- ・限定品
- ・体験権

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



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...

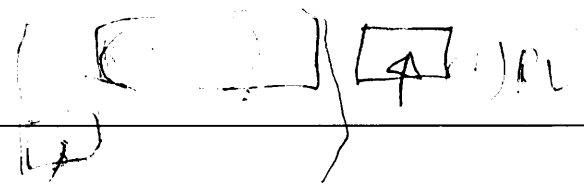
歳暮 やる お祝,

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

- ・季節毎の旬なもの
- ・価格の選べる
- ・高のながい時期は体験型

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

・7V-6  
・リポーター

(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・・・)

ex) 3,000円, 5,000円, 10,000円 ~

旬のもの + 加工品  
+ 体験権

数ある商品の中から

自分の好きな商品を  
3,000円  
5,000円  
10,000円  
?

(アフター)

ポイント → (商品ポイント  
OR 割引 選択できる)

注文 → コールセンター  
問い合わせ → 7V-6 → 自社

### 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・・・)

動画 (製品のできるまでの過程、生産者がわかる様な画、  
ブログ文章)

見やすいサイトづくり (加工品、魚貝、カテゴリ別、  
季節別、価格別)

### 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・・・)

メール LIP,  
(Yahoo! 楽天... 等で広告)

○