



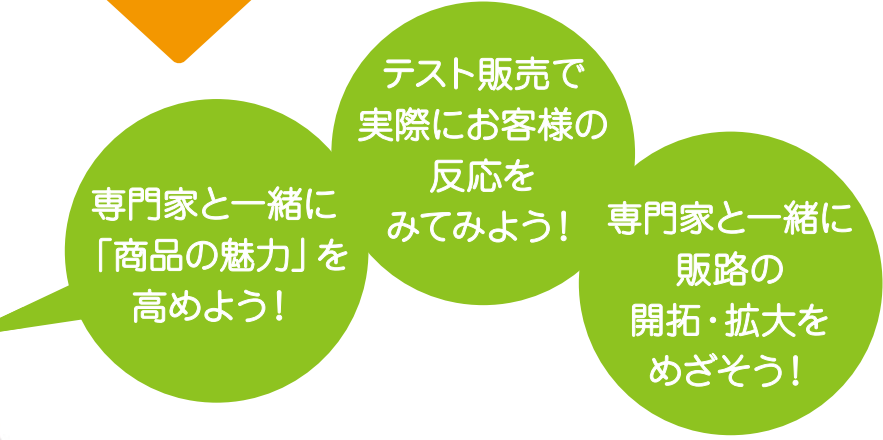
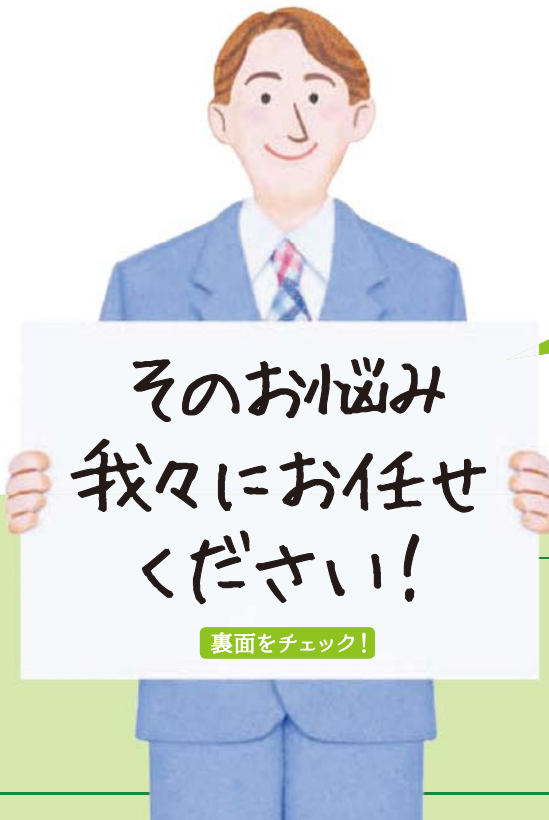
届け! ふくしま相双の夢

事業の可能性を広げよう!

新しいお客様との出会いを全力でサポートします。



事業者の皆さん、こんなお悩み抱えていませんか?



ふくしま未来チャレンジプロジェクトとは

■実施概要 / 対象事業者の販路開拓や新たなビジネスの創出に向けた事業者間マッチングを行うことで事業者の帰還、事業・生業の再建を通じ、まちの復興を後押しすることを目的として、持続的な経営・地域での産業創出を支援します。

■本プロジェクトの対象事業者 / 東日本大震災時に12市町村(田村市、南相馬市、川俣町、広野町、楡葉町、富岡町、川内村、大熊町、双葉町、浪江町、葛尾村及び飯館村)で事業を行っていた事業者及び現在12市町村において事業を実施している事業者。

たとえば こんな風にお悩みを解決

専門家と一緒に、「商品の魅力」を高めよう！

ターゲットに合わせた商品改良が効果的なこともあります。
専門家と一緒に既存商品の魅力を引き出していきます。

例 既存商品は地元で親しまれている「ナツハゼ」を使用したジャム。ナツハゼが地元で「やまおとこ」と呼ばれていたことから、「やまおとこじゃむ」という商品だった。一般的にはなじみのない名前であったこと、ナツハゼの機能性成分が豊富であったことに着目。専門コンサルタントが何度も足を運び話し合った結果、美容や健康に関心が高い女性をターゲットとし、「里山の黒真珠なつはぜじゃむ」へ改名、併せてパッケージデザインも変更した。改良商品のテスト販売では、変更の経緯を聞いたお客様から「改良は大正解!」との声をもらった。



テスト販売で、実際にお客様の反応をみてみよう！

商品の魅力をアピールする機会、お客様の声を聞く場、販路拡大のきっかけとして、テスト販売に参加してみましょう。

〈平成28年度実施例〉・パワーシティピボット

- ・うすい百貨店
- ・のもの(東京都内地産品ショップ)他



例 〈平成28年度テスト販売参加者の声〉
・たくさんのお客様に購入いただき、自分の商品に自信が持てた。
・試食の傾向からターゲットが明確になり、商品の改良につながった。
・テスト販売に出たことで3種類の商品の中で売れ筋が見えた。

専門家と一緒に、販路の開拓・拡大をめざそう！

流通のプロが新しい販路をご提案、上手に商談を進める方法もアドバイスします。今まで接点が無かった、思ってもみなかった販路へも挑戦してみましょう。

例 今までは小売店での販売しか行っていなかったが、飲食店を提案され、商談を行った。最初はうまく説明できないこともあったが、都度アドバイスをもらい、きちんと提案できるようになった。飲食店との取引も決まり、自信にもつながった。



まずは
ご相談ください

〔ふくしまみらいチャレンジプロジェクト事務局〕▶ TEL:03-6380-5490

〈営業時間〉平日10:00~17:00(土日・祭日除く) FAX:03-6380-6805

E-mail:contact@fukushima-mirai.jp <http://fukushima-challenge.go.jp/>

〒160-0004 東京都新宿区四谷1-2-1 三浜ビル5階