

産地支援、販売促進スキル磨け

本紙主催「女性限定セミナー」に多数

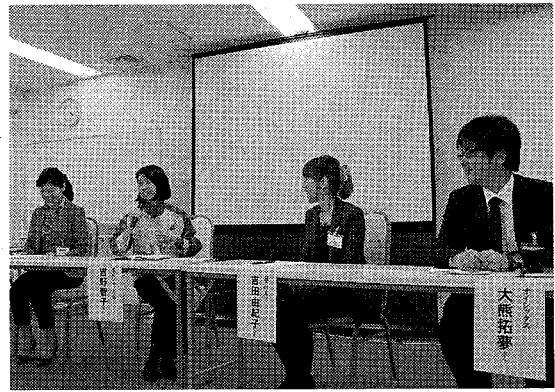
本紙では今月17日、女性限定で「産地支援、販売促進、商品開発セミナー」を開催し、市場の卸・仲卸を中心に各地から約40人が参加した。講演では3人の講師がそれぞれ産地開発、青果物のブランドینگ、ネット通販でのヒット商品などの事例を紹介。パネルディスカッションでは参加者がPOP作成や実需者との取組みの事例などを報告した。また、懇親会ではそれぞれ情報交換や仕事上の悩みを共有する場面も。参加者からは、「自分ももっと頑張れる気がしてやる気が出た」「やりたいことが見つかった。実現できるように頑張りたい」「(市場業界で)たくさんの女性が働いていることがわかり励みになった」などの声が聞かれた。

青果物の生産・流通量が減少傾向にある中、産地や実需者に選ばれるには「提案力」「開発力」が不可欠だ。青果物の消費者は女性を中心であることから、市場業界では営業推進や企画開発の部署に女性を登用する動きが出てきている。セミナーはそうした女性を主な対象に、産地への提案や産地と一体となった商品開発、ブランド化を含め

た販売促進などの手法を研修し、自社の売上げ増につなげることも、業界の活性化を図ることを狙いとしたもの。開催に先立ち、本紙・宮澤信一社長が挨拶。「当セミナーに参加するには、遠方からだと交通費込みで10万円近くもかかる。そこまでして企業が送り出したい、期待されている人材がここに集まっている。こうした人たちの交流だけでも大きな価値がある」と話すと、大きな声で話すと、大きくうなずく参加者も見られた。

講演では東京シテイ青果・野菜第3部第2課の吉野智子係

長、蓮(れん)の吉田由紀子社長、オイシックス広報室の大熊拓夢室長がそれぞれ自社や自身の取組みを紹介した。



大熊拓夢室長(右)が講演中。



パネルディスカッションではクレームの対応「商品をマネされたらどうする」など、参加者からのさまざまな質問に講師が回答(上) 会場では農産物や包装資材の展示も

そばが提供されるようになった。産地振興につながったこの取組みについて、吉野係長は「いくら東京で評価が高くても、地元で愛されなくては売れない」との思いを明かした。

このほか、仲卸の参加者は、自身で制作したPOPを披露。POPに自分が食べた感想を加えたり、POPとシールを連携させて販売促進につなげている例を報告した。全農本部で量販店への販売を担当する参加者は、リパックをしてからの納品で付加価値を高めたいことなどを紹介。パッケージやPOPの工夫でシリーズ化し、長期間放つてもらえるよう取り組んでいることを話した。

「当セミナーに参加するには、遠方からだと交通費込みで10万円近くもかかる。そこまでして企業が送り出したい、期待されている人材がここに集まっている。こうした人たちの交流だけでも大きな価値がある」と話すと、大きくうなずく参加者も見られた。

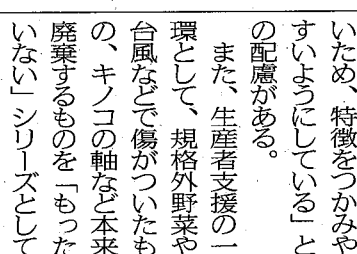
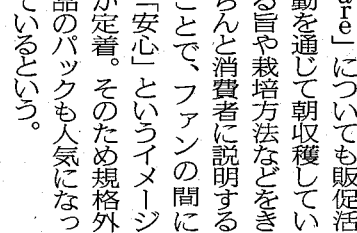
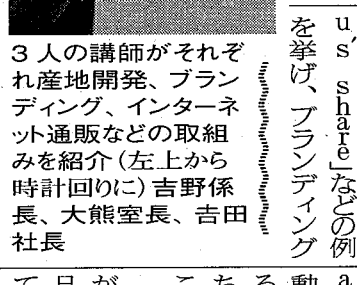
吉田社長は「青果物のブランドینگと栽培がから販売まで」をテーマに講演。イチゴやイチゴナガイモを掛け合わせた「ネバリストア」や自社栽培の野菜のブランド「No.1's share」などの例を挙げ、ブランドینگ

の「コツ」を伝授した。野菜のブランド化について「その野菜のブランド名を見ただけで、その野菜のこだわりの栽培方法や味がイメージできる」などと説明。ネバリストアではその特性を活かし、味が良いという「3」工程で覚えられる「シビ」の開発や、もう一度買わせるための使用量の工夫などの仕掛けでヒット商品に育て上げた。

また、「No.1's share」についても販促活動を通じて朝収穫している旨や栽培方法などをきちんと消費者に説明することで、ファンの中に「安心」というイメージが定着。そのため規格外品のパックも人気になっているという。

大熊室長は、「オイシックス流 消費者と生産者のココロのつかみ方」をテーマに講演。オイシックスは2000年に創業、ネット通販の「Oisix」サイトは小さな手

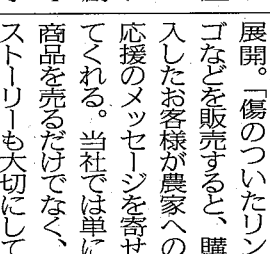
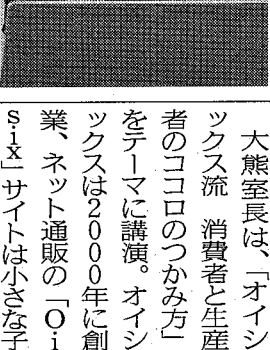
おり、共感してくれる方が多い」と話した。消費者・実需者のニーズどうつかむパネルディスカッションでは、消費者・実需者との取組み、魅力のある商品のあり方などへ話題が及んだ。実需者・消費者ニーズのつかみ方について、講師から「買い出し人が買わないのには理由がある。普段の雑談の中からニーズを引き出す(吉野係長)」「自分自身も生活者なので、まずは自分が欲しいものを仕立てる。その後、(サンプリングのグループなど)周囲の意見を聞く(吉田社長)」などの方法が、オイシックスでは「全社員ミーティングの際に顧客を招いてヒア



3人の講師がそれぞれ産地開発、インターネット通販などの取組みを紹介(左上から)吉野係長、吉田社長、大熊室長



新人から経営者まで約40人が参加した



参加者からは「次回の開催を」との声も