



『楽しく学ぼうマーケティング』 ～未来のために～

JAはが野青壮年部真岡支部 高橋 真一





内 容

1. JAはが野真岡支部のご紹介

2. 消費者との交流会の誕生

3. 新たな交流会のスタート

4. 1回目のマルシェで学んだこと

5. つまづきと再スタート

6. 2回目のマルシェで学んだこと

7. 活動の成果

8. これからの活動

9. むすび



JAはが野の概要



特産MAP

- イチゴ 
- ナス 
- トマト 
- 梨 
- ニラ 
- メロン 
- タマネギ 
- 本店 
- 支店 
- 直売所 



JAはが野青壮年部
(本部)

真岡支部

二宮支部

益子支部

茂木支部

芳賀支部

市貝支部



JA祭り 餅の販売



未来ちゃんクラブ
農作業指導



ポリシーブックの作成手法勉強会



球技大会



常勤理事との意見交換会



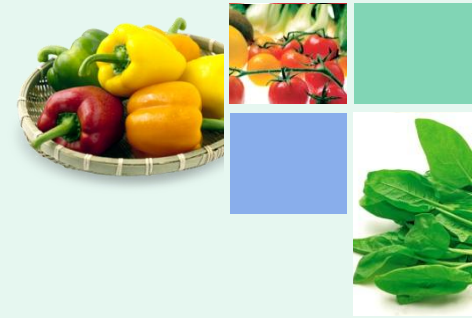
自分たちの作った農作物の評価は？

消費者との交流会の誕生

私達から伝えたい思いがある。

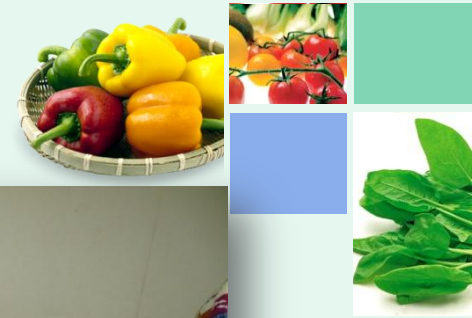


圃場での説明

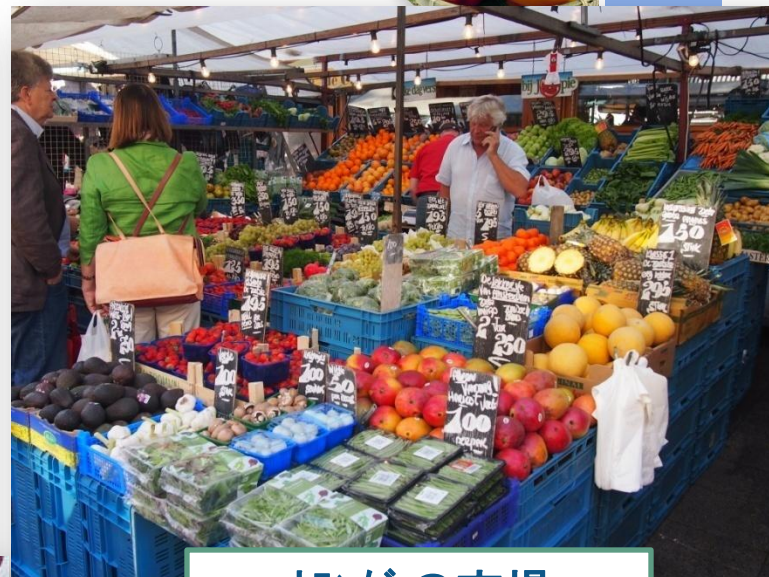




消費者と一緒に昼食作り



マルシェジャポンとオランダの市場



マルシェジャポン

オランダの市場





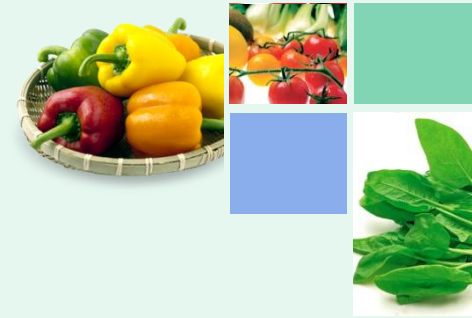
パックは、市場と一緒でいいの？

部会の理解得られるかな？

うーん..



浅草マルシェ



アドバイスを受けながらの
陳列・値札付け



浅草マルシェ開店



緊張しながら接客中

1回目のマルシェで学んだこと

販売の難しさ

- ・地元：沢山入ったもの→浅草：少量
- ・米や鉢花→重たいからいらぬ
- ・青いトマトなど珍しいものがよく売れた



販売する地域によって消費者の求めるものが違う

市場からの要望

- ・選果の徹底
- ・日持ちの良さ
- ・細かい等階級

消費者からの意見

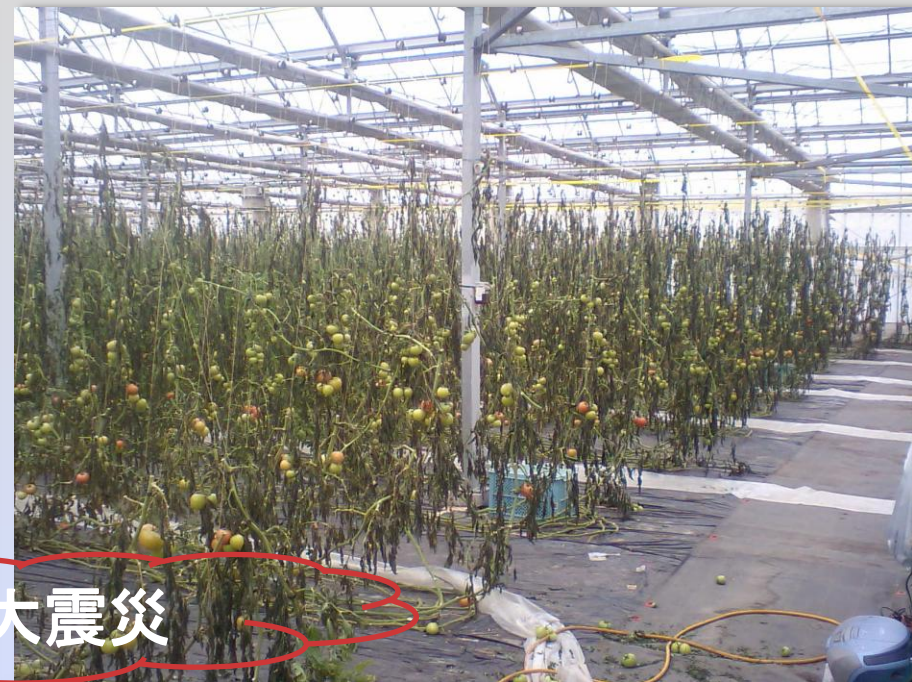
- ・形より味
- ・少し高くてもおいしいもの



市場と消費者では求めるものが違う



つまづき



東日本大震災



竜巻被害

銀座マルシェ



消費者との交流事業再スタート

休日の銀座賑わっていますが . . .



でも、多くの人と話ができました



2回目のマルシェで学んだこと



1回目同様販売の難しさ

- ・味に自信を持って臨んだイチゴがなかなか売れない
- ・加工品などお土産になるものは売れる
- ・見た目の印象でお店(商品)を選ぶ



同じ都内でも場所や、お客さんの目的によって求めるものが違う





活動の成果



部会活動への波及



2012/5/26 12:26

ライブ販売(対面販売)の提案

私たちが行うライブ販売は、「販売が目的ではない」

対消費者

- ・ はが野のトマトの知名度のUP
- ・ 生産者の思いの伝達
- ・ 消費者ニーズの把握
- ・ 食べ方の提案（消費拡大）

対販売店・市場

- ・ 信頼関係、協力関係の構築
- ・ 産地イメージのUP

はが野のファンを増やす

||

売り場の確保・販売増

ライブ販売のスタイル

スタイルにこだわった理由は、他産地が毎年対面販売を実施していたにも関わらず、はが野では、ここ数年実施していなかった。そのため、再開するに当たり、他産地との差別化を図る必要があった。また、農水省が昨年9月より実施(現在は、各運営会社にて運営)した、マルシェ・ジャポンにより、販売スタイルが大きく変化してきており、より消費者に受け入れやすいスタイルとする必要があった。

今回は特に、都心での実施となり、都心では、マルシェは大きなものでも4ヶ所開催されており、消費者もかなり知識を持っている。紳士に対応し、はが野のイメージダウンをならないよう十分に注意する必要がある



提案した販売スタイル



試食(トマトジャムを使ったビックリピザトースト
簡単トマトサラダ)



レシピ

対面販売の
心得

ライブ販売の心得

私たちの言動・行動は、トマト産地の評価ではなく、お世話になるお店に対する評価となります。お店の信用を傷つけぬよう十分意識して販売にあたりましょう。

1. お店到着時

- ① お世話になるお店の方々に元気にあいさつをしましょう。
- ② 販売準備がある場合、積極的に協力し、速やかに販売をスタートできるようにしましょう。

2. 販売

- ① お客様をお待ちする場合の態度に注意しましょう。
ポケットに手を入れる・手を後ろで組む・私語→厳禁 携帯電話はマナーモード設定
手を前で組んでお待ちする。
- ② 売り場等、お店に対する質問をお客様から頂いた場合、「大変申し訳ございません」とお詫びし、店員に聞いていただくこと。
- ③ 何か不手際があった場合も、同様に「大変申し訳ございません」とお詫びし、内容によってはお店の方の指示を仰ぐ。
- ④ 恥ずかしがらず元気よく声を出しましょう。
・いらっしやいませ
・どうぞご利用ください。
・〇〇(店名)へようこそ
・いかがですか。等
- ⑤ お客様とお話をする場合、お客様の目を見ながら笑顔で接しましょう。

3. 試食

- ① 試食の調理の際は、お店の方の指示に従い、特に衛生面に注意する。
- ② 試食を勧める場合、むりに進めない。
- ③ 試食に使用したごみについて、売り場のみならず周りを時々チェックする。
- ④ 試食していただいたお客様に対しては、試食後の一言が重要。自分なりに栃木のトマトの良さをアピールし、自信を持っておすすめめしましょう。

4. 販売終了時

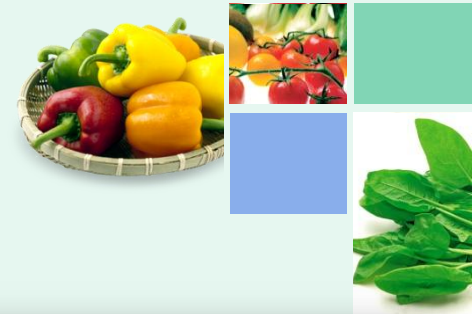
- ① 到着時同様元気よく、挨拶・お礼の言葉を伝えましょう。
- ② もう一度周りのごみ・床の汚れがないか確認し、汚れがある場合お店の人にお聞きし、可能であれば掃除をしましょう。

※通常の販売では、伝えられない「どうゆう思いで作られたトマトか」という物語をお客様に伝えていきましょう。

作成：JAはが野トマト部会青年部



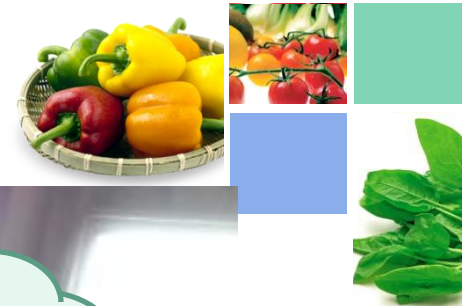
提案された対面販売の実施



大盛況



意識の変化



JAも時代に合わせて変
わらないとだめだよ

部会のあり方変えて
いかないとだめだよ
ね

しじょう
市場環境が昔とは
変わってきているから
ね

将来のリーダーとして期待



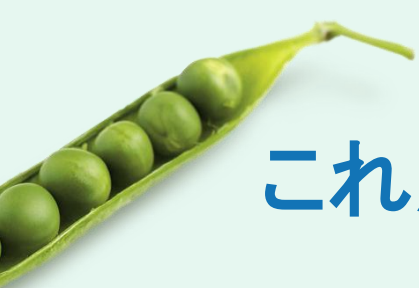
その他の成果



● 盟友数の増加

24年度・25年度だけでも6名増加

- ・ 目的を持って活動し、成果もあがっているため勧誘しやすくなった
- ・ 消費者の評価を聞くことができ、モチベーションが上がる
- ・ 楽しみながら活動しているうちにマーケティングについて学べる

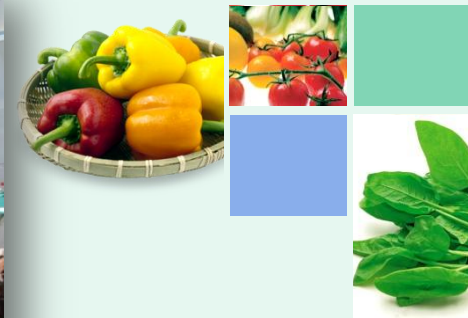


これからの活動



マルシェでの消費者との交流事業の継続

- ・変化し続ける「消費者ニーズ」を探る
- ・消費者との交流による後継者育成
- ・消費者との交流事業によるJA若手職員のスキルアップ



私たちは、これからも
楽しみながらマーケティ
ングを学び
JAと地域農業の発展に
貢献していきます。





ご清聴ありがとうございました!

JAはが野青壮年部真岡支部

