

令和3年度とちぎ6次産業化実践セミナー  
第3回講座実施状況について

【日 程】 令和3(2021)年10月26日(火)、午前

【会 場】 とちぎアグリプラザ

【参加者】 11名

【テーマ、講師、講義概要】

<6次産業化商品の販売戦略>

栃木6次産業化実践アドバイザー

事業戦略構築研究所A× 代表 高木響正 氏

マス・マーケティングからパーソナル・マーケティングへの変化、3次元アプローチによる付加価値化、戦略・作戦・戦術の基本的な発想体系、個別市場の細分化・高度化を捉える商品計画の差別化戦略などの講義があった。

商品計画の差別化戦略の事例として、使用方法に特化した「寿司というワイン」、全く別の機能を備えた商品「四角いスイカ(食用から飾り物)」、「バラ風呂用セット(鑑賞から風呂用)」、規格外や廃棄の「無駄」から「有効」な商品に仕立てた「柿のミルフィーユ」の紹介があった。

ブランド化の方法として、管内唯一のものにする、他社の追随ゆるさない品質管理、売り方を考え信頼できる業者のみに売ることが大切。また、ブランド品の見せ筋と売れ筋を考える。見せ筋となる高価なブランド品で客を呼び込み、関連商品などを売る。買いたい人に来てもらうことが重要。

