

第4回東和のお土産品開発ワークショップ開催

7月20日午前10時～正午

東和総合福祉センター機能訓練室

東和のお土産品を考えるこのワークショップも4回目になります。

今回は、初参加の小山田美女会宮川さんをはじめ12人の参加を得て、次の3点を中心に話し合いました。

- 1 春の土澤アートクラフトフェア販売結果について
- 2 東和棚田のんびり Run2019 に向けての取り組みについて
- 3 オリジナル商品の開発について

○春の土澤アートクラフトフェア農旅ブースでの手応えと反省点

・東和のお土産がそろっているのはこのブースだけという売り方をしてみた。

・エピソードなど具体的な説明をしながら販売すると売れやすいが、販売員が熟知しておく必要がある。

・会話を楽しみながら売る

・野菜など生鮮品は売りにくい。食品類でも持ち帰りしやすいものが良い

・ガーデンプレートなど小物関係などが結構売れていた。

・来店者の目線を考えたディスプレイが重要。以上のような意見があった。

また、このイベントに初回から関わっている菅沼緑さんから次のような話があった。

今回ストリートピアノが好評。人出がすごかった。何故か。実行委員会の年間通した地道な活動の成果。出展者用の駐車場 30 か所以上。その確保に苦労している。

秋の募集 350 のブースに 450 件以上応募。土澤アートクラフトフェアは全国的に出展品が良く売れるという評判。

販売方法の工夫で売れる店と売れない店がでてくる。回数を重ねるごとに客の目が肥えていく。

売り上げトップの出展者は、集客具合をみてどのくらい売れるか大体分るという。(販売金額を見ると実行委員会発表の集客人数とほぼ合致)。

この出展者は、通る人と目があったら必ず売っていた。

独特な出展物と欲しくなるような話の仕方に秘訣。

アートクラフトフェアは軒先販売が特徴的で人気のひとつ。

芸術品の販売は難しい。

○うんめえ家族ラベルアンケート結果

花巻のフリップフード月1回の市日に「うんめえ家族」を出店してラベルのアンケートを実施した。試食なしで53人にアンケート。かわいい、字が目立たない、中身とラベルが一致していないなどの貴重な意見が寄せられた。

これについては、今回参加の田舎ラボ高橋さんに協力いただき、検討をしていくことになった。



○東和棚田のんびり Run2019 に向けてのお土産販売作戦とうわ

今回は、パッケージについて検討を行いました。

大会内容＝のんびり Run 出場選手やボランティアなど 200 人ほどが集まるイベントになる。東和町内の塗装会社が、棚田 Run 当日道の駅とうわで感謝イベントを開催するので、便乗して販売ブースを設ける予定。

取り組み＝エードに出したのものや、これまで試験販売してきたお土産を、独自パッケージに入れてパック販売してみる。

パッケージについては次のとおり

- ・不織布のバックに棚田の写真を貼ったもの。
- ・こびり籠
- ・和紙の手提げ袋
- ・棚田を印刷した箱
- ・棚田リュックなど 7 点のイメージ図を参考に検討した。

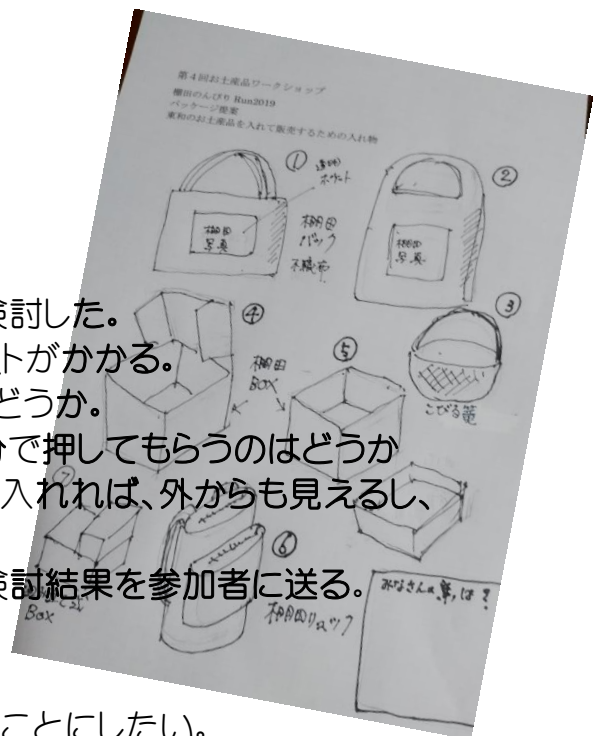
和紙の手提げ袋はイメージ的に良いがコストがかかる。

こびり籠に棚田 Run のフラックを付けてはどうか。

フラックにゼッケンやその他スタンプを自分で押してもらうのはどうか

透明の四角い袋に棚田 Run のパンフレットを入れれば、外からも見えるし、1枚 20 円そこそこでコストもかからない。

- ・今後事務局で、さらに、検討を重ねたうえで検討結果を参加者に送る。



○東和オリジナル土産開発について

東和棚田 Run 開催以降に本格的な検討に入ることにしたい。

その前に有志によるチームを編成し 8 月には検討を始めるようにできれば。

後日事務局から連絡する。

○その他

道の駅とうわでお土産を販売していて、今すぐにでも欲しいのは、東和町らしい袋やパッケージ。東和棚田 Run と合わせて検討してほしい。

初参加の宮川さんから、女性たちでこびりや EM せっけん、プリンなどを販売しているが、プリンの産直での売れ行きが良くない。価格が高いせいか。

→このワークショップで商品を限定して、売り方の検討会を行う機会を持つのも良いのでは

以上第 4 回東和お土産品開発ワークショップの内容をまとめました。

