

これからの農業経営を考えるマーケティング情報誌「アグリカルチュアル・マーケティングニュース」

Agri CULTURAL Marketing NEWS 2017 SUMMER



農業にマーケティングを活用しよう!

お客様に選んでいただくためには?
顧客の求めているものを
考えてみよう!



ファーマーズマーケット
進化する

チャレンジする農業をレポート!

農産物を選ぶときの
基準は何?

主婦100人に聞きました!

農業にマーケティングを活用しよう!

ニーズを見つけて差別化するってどういうこと?



お客様に選んで
いただくために。

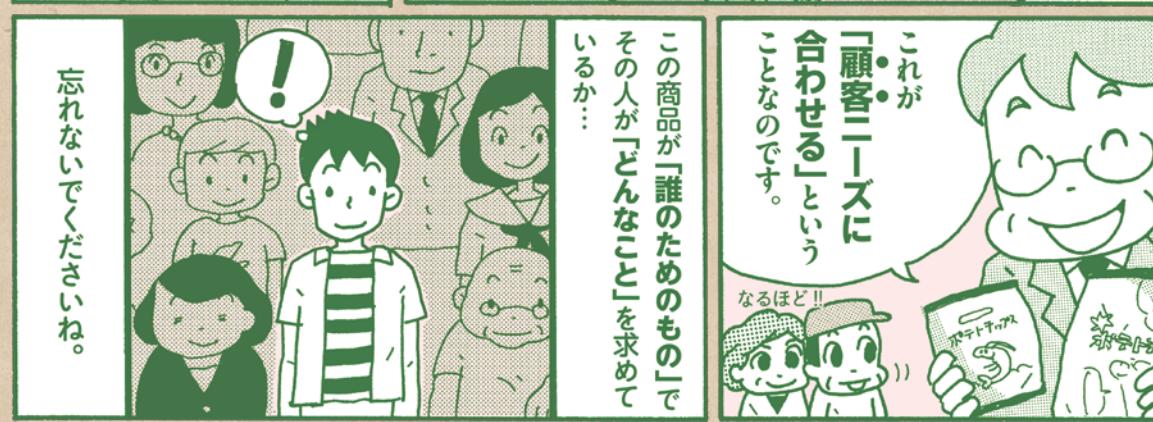
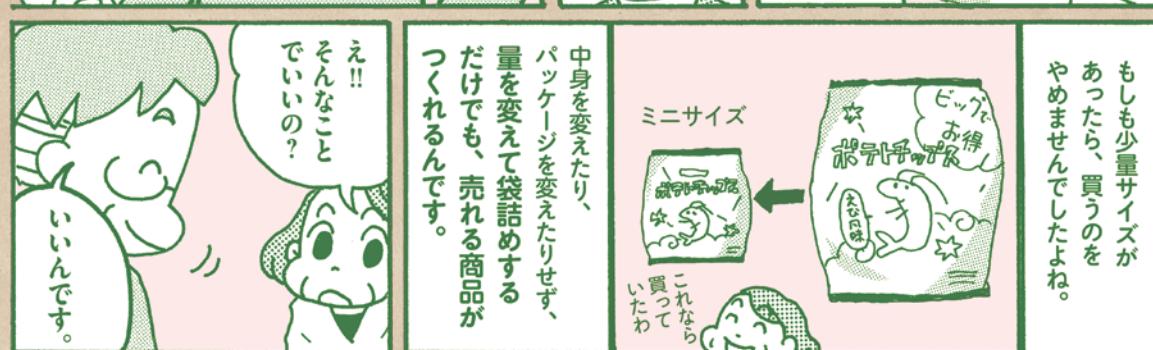
今回のテーマは前回に引き続き
「差別化」です。

奇抜なアイデアで、世の中にな
かつたものを差別化と捉えてしま
うと、「売れるものを作る」ことは
なりません。

お客様が求めているものを形
にしてることで他社商品との差別
化を図り、商品を購入していただ
く理由を作ることが重要です。
その理由はいつも「味」であつた
り、「パッケージデザイン」であつ
たりはしません。お客様側は「量」を
気にしているケースも最近は多く見受けられ
ます。作り手の目線で良いと判断した
ものを作ることを「プロダクトア
ウト」と言いますが、今の時代は
買う側が欲しがるものを作る
「マーケットイン」の発想が求めら
れています。



そうです!!



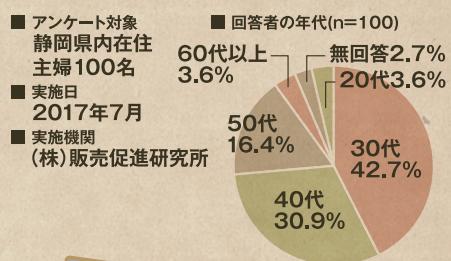
消費者が
気になるポイントを
知ろう!

主婦100人に聞きました!

農産物を選ぶ基準は? 買うときに困ることは?

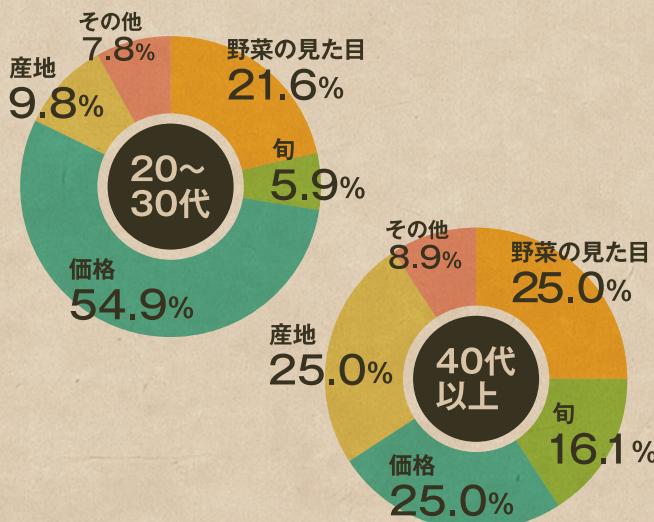
静岡県の主婦の皆さん、農産物を買うときにどのような基準で選んでいるのでしょうか。
20~30代の方は価格を気にする人が多いですが、40代以上の方は産地や旬で選ぶ人が多くなることがわかりました。

また、農産物を買うときに困ることとして、「良い野菜の見分け方がわからない」「賞味期限がわかりにくい」という意見が挙がっており、このような点について情報をわかりやすく表示することが売れるヒントになるかもしれません。



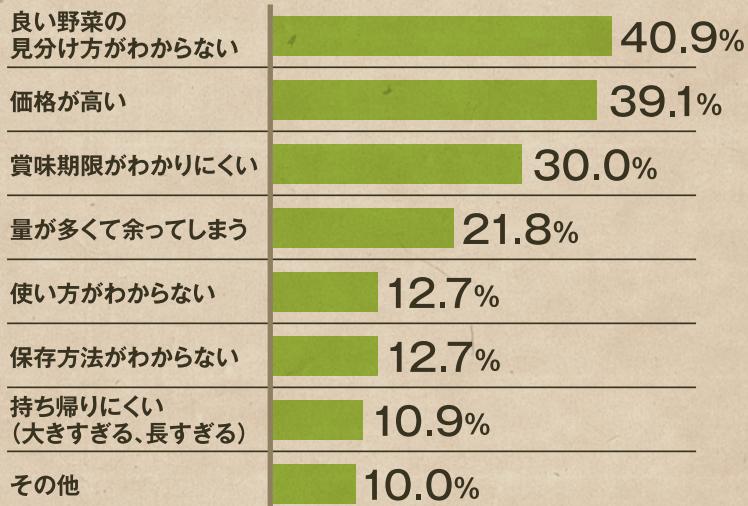
DATA.1

野菜を買う時の一番の基準は何ですか?



DATA.2

野菜を買う時に困ることはありますか?



JAバンク静岡からのお知らせ

JAグループが農業者を応援します!

▶「アグリビジネスセミナー ～農産物の販路拡大に向けて～」開催

JAグループでは農業者の皆さんの所得向上を支援するため、農産物の販路拡大をテーマにセミナーを開催いたします。

- 販路を拡大したいけど、どのような手順で進めればよいかわからない。
- 販路拡大に向けて今実施している事が正しいのか確認したい。
- 他の農業者がどのような取組みを実施しているか知りたい。

などのお悩みに対し、全国で活躍している農業者を講師として招き、自身の経営論についてご講演いただきます。マーケティングの専門家による解説もありますので、どなたでもマーケティングの基礎・考え方を学ぶことができます。

【応募期日】
平成29年
8月31日
(木)

[対象者] 農業者、農業法人、新規就農予定(希望)者等
[開催概要]

● 東部地区／開催日時：2017年9月25日(月) 13:30～17:00

会 場：沼津市民文化センター 第2練習室

講 師：(株)博農 代表取締役 八木隆博氏

● 中部地区／開催日時：2017年9月11日(月) 13:30～17:00

会 場：グランシップ静岡 904会議室

講 師：(有)トップリバー 代表取締役 島崎秀樹氏

● 西部地区／開催日時：2017年10月19日(木) 13:30～17:00

会 場：浜松市福祉交流センター 21会議室

講 師：グリンリーフ(株) 代表取締役 澤浦彰治氏

*応募方法等の詳細はお近くのJA・静岡県信連農業部までお問い合わせください。

取材

チャレンジする農業をレポート！

新しいことに取り組んでいる事例をご紹介。

ニーズに合わせて変化する

ファーマーズマーケット

店づくりの
これからを考える
地産地消課の
柴田課長



JJAとぴあ浜松

できたものを売る店から、「お客様
が欲しいものを作つて売る店へ」

◎ 消費者視点から生まれた
玄人野菜コーナーとは？

A これは、プロの料理人向けに珍しい野菜を取り揃えるコーナーです。利用されるお客様の中で飲食店のオーナーさん達が、市場流通しないような珍しい野菜を探しに来ていることから、専用のコーナーを考えました。JA側で、お客様からリクエストのある野菜の苗を用意し手を挙げた生産者さんに供給します。特色のある作物を作りたいという生産者さん達が積極的に参加し、新しい農産物づくりにチャレンジしてくれています。



生産者が直接農産物を持ち込んで販売するファーマーズマーケット。今回はJAとぴあ浜松の店舗を訪ねました。開店とともにたくさんの人で活気に沸く浜松のファーマーズマーケットでは、消費者の視点でお店づくりに取り組んでいます。

スーパーにはない魅力を作り、
来店していただく理由に。

◎ お客様の反応はどうですか？

A JAとぴあ浜松として、始めて3年になりますが、少しずつ一般のお客様にも興味を持つてもらえるようになってきています。ファーマーズマーケットならではの魅力として、スーパーと差別化できるようにしていくたいですね。

◎ お客様の声を、
生産者が農産物つくりに活かせる

◎ ファーマーズマーケットの
強みは何ですか？

A もともとは、市場に出せない規格外の野菜を持ち込んで販売する場所でした。しかし最近では、生産者さんそれぞれが工夫をして、お客様に受け入れられる作物を作っています。市場に卸すものについては、自分が作ったものがどこで売られていて、どんな人が買っているのか見えませんが、ここではお客様の顔も見え、求めていること等の情報を得られます。それをもとに、自ら売れるための規格を考え、値付けをして、買つていただくための試行錯誤ができる場となっています。



実際に利用されている
中華料理店「百華」の
オーナー松下さん。

◎ ファーマーズマーケットを
利用する理由は？

A 自分で店を出した11年
ぐらい前から利用してい
て、今は週2回程度買い付
けに来ています。特に旬の野
菜は安くて品質の良いもの
が揃います。ここでは欲しい
野菜を欲しい分だけ、その場
で直接見て選んで買えるのが
魅力。通っているうちに農家さ
んとも仲良くなり、直接作つて
いる人とコミュニケーションが
取れるのも良いですね。



成功のポイント／

買う人のニーズに合わせた
品揃えをしている。

お客様の声が
生産現場にまで活かされている。

生産者がそれぞれ情報を収集し、
売れるための工夫をしている。

JAとぴあ浜松

浜松市東区有玉南町1975
<http://jatopia.ja-shizuoka.or.jp>

発行：静岡県信連 農業部

〒422-8621 静岡市駿河区曲金3丁目8番1号 [電話]054-284-9528 <http://www.jabank-shizuoka.gr.jp/shinren/>