

## 奄美たんかんの販路拡大



- 販売戦略研修会  
講師を招き研修会を開催。  
『奄美タンカンの販売戦略』という演題でマーケティングとは何か、商品コンセプトの作成方法商談の行い等についての講演会を行った。



- 販売戦略会議  
研修会の内容を踏まえ、商品コンセプトを作成。それにあわせて表現コンセプトも作成を行った。また消費者のターゲットを明確にするだけでなく、売り込みをかける地域などの絞り込みも行った。



- 小売店等に対しPR活動  
作成した商品コンセプト・表現コンセプト等をもとに新潟・東京の小売店等と商談会を行った。  
研修会の際、商談会に臨む際は商品サンプルや試食準備が必要との話があったが、作物のシーズンでなかったためポスター等による売り込みとなった。



- 小売店等にて試食・販売  
作物のシーズンを迎え、以前商談会を行ったところなどにて試食・販売を行った。あわせて、アンケートも行った。消費者やバイヤーの反応は良好で、今後のPR活動に期待を持てる内容であった。