

経営理念と商品価値を効果的に伝えるための広報戦略

売上拡大

販路開拓

企業名

有限会社世古米穀店

企業
プロフィール

【業種】小売業
【代表者】代表取締役 世古 博道 氏
【創業年】1958年（昭和33年）
【従業員数】5名以下
【URL】<https://sekobeikokuten.com/>



事業の現状と
相談のきっかけ

●新たな事業の模索

・初代社長からの顧客が多く高齢化が進んでおり、顧客自体の減少や購買内容の減少も目立って来ている。
・米を媒介に新たな商品開発等を通じて収益確保に向けた新規事業を模索していたところ、尾鷲商工会議所の出張相談会を通じて相談。

ヒアリングによる
課題の整理

●自社ブランドの確立と広報戦略

・既存のこしひかりに飽きてきている層に客層に向けて提案を行ってきたが、そういった経営理念が顧客側に伝わりづらい状況が続いていた。
・スーパーなどの差別化が行えておらず、全ての商品に関して他社の取扱品との価格競争になってしまう事から十分な利益の確保が難しい。
・宣伝方法がSNS主体で行われており、十分な広報が行われていない。

課題解決の
提案・アドバイス

●Webを中心とした広報戦略と事業計画の作成

・自社HPの立ち上げとパンフレットの作成に取り組み、動画によるアプローチにも助言を行った。
・事業計画の作成を提案し、専門家派遣を活用し広報用資料の品質向上に対応した。
・独自企画の新商品、既存商品についても、パッケージング、コスト管理等の面においても助言を行った。

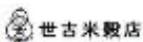
取組内容と成果

●経営理念と商品価値を効果的に伝える広報環境の確立

・相談者自身が取得されている「お米マイスター」としての希少性・取り組みを全面にアピールすることで既存の商品購入者及び不特定多数に向けて知っていただくことを目標とした。

事業者の声

今回の支援を通じて、私共の提供する商品が持つ付加価値の伝え方、見せ方を知ることが出来ました。これからの事業運営に関しても参考にできる知識が習得出来た事も大きな収穫です。引き続きよろしく申し上げます。



販売商品の紹介 | 価格 | Webサイト | SNS | ネットショップ | お問い合わせ



コーディネーター

よろず支援拠点 石倉 豊生

Web上のツールを活用した販促計画にご夫婦で積極的に取り組まれ、着実に支持層を拡大されています。

今後の更なる成長と知名度アップに向けて、引き続きお手伝い出来ればと思います。