

大成功!

第1回「伊野いち」ふりかえりの会 (2014, 6, 19)

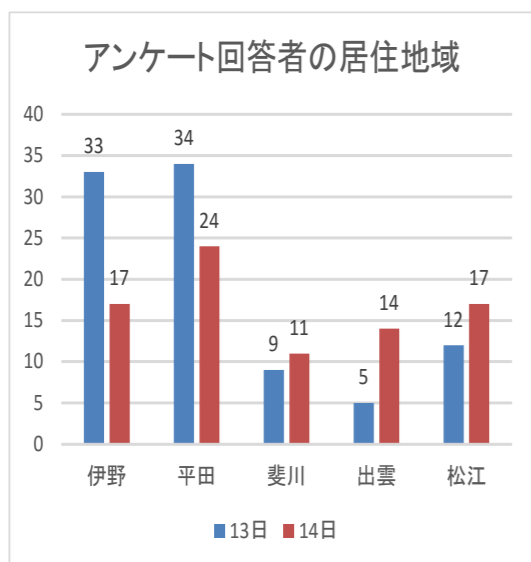
結果発表

1 来客数

13日(金) 約350人 14日(土) 約250人

*この違いの意味は? 土日に客を集めるための方法は?

2 お客様はどこから?



3 売上金額

約55万円

4 手数料収入

約4万円

5 出荷者数

35人(店)

おもてなしコーナー (大好評、絶賛の声多数!)

1 お客様の声

◇「やさしい甘さのぜんざいでおもてなしいただき嬉しかったです。次回もまた(早めに)伺いたと思います」(安来市から)

◇「おにぎり、みそ汁、漬物等、とてもおいしくいただきました。このような手作り食品が売っていたら購入したいと思います。本当においしかったです。里帰りしたようで、また来ます。」

2 スタッフが大変だったことや嬉しかったことは…

販売・会計 (おつかれさまでした!)

1 売れ筋商品

しじみ、鮮魚、メダカ、すぼ入りちまき、山野草、カボチャ・トマト

2 お客様が求めるもの (アンケートより)

伊野特産の新鮮な魚介類・野菜・季節のもの、子どもが喜ぶもの、アイスクリーム、クッキー、ケーキ、地元でしか出回っていないこだわりの物(宍道湖・日本海の幸を求める人多数)
すぼ作りの講習会をしてほしい レジを増やしてほしい

3 価格設定…「高い」「安い」等消費者の声を聞く

4 レジ担当者の苦勞や提言

宣伝・集客

1 チラシ (3,000枚)

「知人・友人に見せたいと思うチラシだった」「だれがこんなすてきなチラシを作ったのか、と思った」等、チラシが大好評だった。

2 チラシ配布した人たちの熱意

実行委員メンバーに加え、コミセン職員や地域の人達が、様々な場所・知人・友人に配布してくれた。

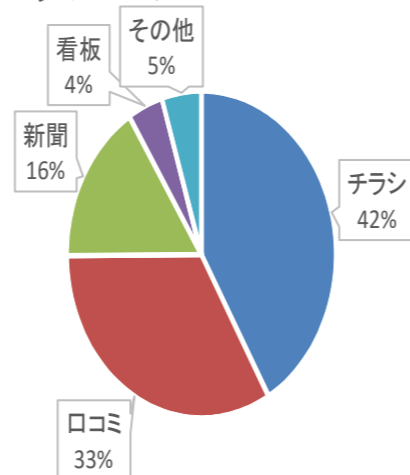
3 チラシ配布先と客層

女性ネットワーク(趣味の会等)による集客効果が大きい。客層は高齢者が多いが、14日(土)は子連れの主婦層が散見された。

5 インターネット (弱点です)

6 次回の連絡がほしいお客様: 42人

どうやって知ったか



会場 (原田さん倉庫提供に感謝!)

1 売り場面積・商品配置

「各売り場に説明者や試食がほしい」

2 駐車場面積・駐車場整理

「駐車場整理係がほしかった」

3 会場への交通アクセス&案内表示

「わかりやすかった」という回答がほとんど

4 電気・ガス・水道、冷蔵施設等

今後、必要な施設・設備は?

出雲市役所・JAいずも等の関心度

1 出雲市役所からの視察

堺田副市長、石田農業振興課長、木村農業支援センター長他8名

2 JAいずもからの視察

福田東部営農センター長他3名

3 マスコミ取材

島根日日新聞 平田CATV
日本農業新聞

組織・運営 (がんばった!)

1 仕事の分担は…

2 きつかった係は…

3 これから増やしたいスタッフは…

西地合代表、パソコン有能者他

4 伊野いちサポーターを組織

集客や当日のお手伝い、提案

5 伊野いちのねらい(コンセプト)

を明確にした事業展開

検討課題

1 結果を町内にフィードバックし、「私も参加してみよう」という人を増やす

2 次回開催日・場所を早めに生産者・出店者・お客様にお知らせする

第2回「伊野いち」

とき:()月()日()日

ところ:()

3 食品の安全や消費者の権利について研究する

①商品ラベル表示に「伊野産」が必要(消費者の知る権利)

②加工食品の種類を増やすために、保健所の許可が必要なものは何かなど、「食品表示法」など関係法律の研究が必要

*県・食料安全推進課のパトロールが入るかも…

4 次回開催のための作戦会議を開く

*消費者代表、行政、JAなどの協力・参加も視野に入れて検討。