



栃木県産こだわりの農産物の高価格販売戦略

ヒルズマルシェ光景 動画配信中

# ヒルズマルシェ出店のご案内

( 港区赤坂 アークヒルズ内 )



ヒルズマルシェ

<http://www.arkhills.com/hillsmarche/>



企画/文責: まんま共和国

大統領 坂本 安男

(「宮まちづくりネットワーク」内)





# 1. 内容

## 《 はじめに 》

市場に流通する農産物は、「安全で美味しいモノ」な事は当たり前です。日々、諸処の栽培努力を惜しまず、汗の塊の代償として産出したこだわりの農産物が、なんらの差別化もせず、ただ単に流通される事は生産者にとっては悲しく残念な事だと思えます。

栃木県を代表する専業農家集団の当会は、「農家の所得を上げることで若い意欲のある生産者の取り組みを促し、産地の形成につなげていきたい」という強い信念で、**自慢で自信のこだわり農産物を、高単価での販売や海外輸出をも視野に入れた販売戦略を構築したい**と思案し、「ヒルズマルシェ出店」企画を提案いたします。





# 1. 内容

- 《 出店会場 》 赤坂アークヒルズ カラヤン広場  
〒107-6001 東京都港区赤坂1-12-32
- 《 出店日時 》 毎週土曜日 午前10時～午後2時まで(4時間)
- 《 出店スペース 》 3m×3m(テント)
- 《 販売/PR品目 》 こだわりの栃木県産よいもの農産物
- 《 目的 》
- 「地元」や「県内」のこだわり農産物の販売/PRを趣旨として、『地域に貢献』でき、尚且つ業務として成り立たせる
  - 店頭対面接客販売を通じて、消費者ニーズを聴くと同時に、今後の新たな魅力ある農産物産出に反映させる
- 《 副次的目的 》
- 農業生産の品質や栽培技術の向上だけではなく、若手生産者の経営意欲の創出を目指す
  - ギフト需要等の創造の為、高級/高品質イメージを提供する新パッケージ/デザインの実験的試作と検討



# 1. 内容

## 《 コンセプト 》

「こだわり農産物のつくり手に会えるマルシェ」

～ 高価格販売と、それに見合った収益確保 ～

## 《 販売対象 》

- 都市生活者の中でも特に生活水準の高い方々や外国人
- 来店者の7割以上が近隣住民常連客の為、長期的な顧客の獲得、購入商品のレスポンス等がもらえる
- 近隣に高級レジデンス(分譲10億円/賃貸250万円など)が10棟以上ある
- 外資系企業や近隣にアメリカ大使館はじめ各国大使館が多い為、外国人客(居住者/ホテル利用者)が多い

## 《 販売価格戦略 》

「値段を上げ、それに見合う価値を付ける」→ **高価格戦略**

- \* 市場上層部分(社会階級の高い消費者や高所得者層)を獲得するための戦略であり、あえて高価格で市場に参入し、市場上層部分の支持を得た上で、上層にあこがれる一般消費者を巻き込む戦略である。
- \* 「安かろう悪かろう」「高いモノは良いモノ」という観念が消費者にはあるため、製品品質(のイメージ)を維持するためにも価格を高く保ちます。



# 1. 内容

- \* 低額商品ばかり探す人を見捨て、価値の分かってくれる人を対象とした販売戦略

《 出店費用 》 (食品)売上げの15% (雑貨)売上げの20%  
※ 最低 5,000円

《 その他 》

- 駐車場を確保しています。(原則として無料)
- (交代制で)生産者が出店販売/PRする
- 店頭に大型テレビを設置し、農産物の圃場光景はもとより、生産者のこだわりのコメント、料理法等をナレーション入り映像で放映し、来店者へ「栃木県産こだわり農産物」や「とちぎのいいもの」への理解を深めていただく

《 運営責任者 》 まんま共和国 大統領 坂本 安男  
〒320-0033 宇都宮市本町13-2 ティアラビル内  
電話:090-3690-6577  
FAX:028-610-7598  
メール:y-sakamoto@xenic.co.jp

