ひかるさつまいも

団体名●ひかるさつまいも（牧野ゼミナール）
代表者名●浦本尚弥（経済学部経営学科３年）

はじめに（背景・目的・目標）

私たちは、昨年度行った活動をもとに、有限会社かわに様が作っている「吾郎島金時」の知名度を更に上げるため、体験ラリー・イベント・店舗の3つの班に分かれて活動を行った。

体験ラリー班は、新規顧客の獲得を目的として、親子をターゲットにしたスタンプラリーを企画した。イベント班は、かわに様の畑を用いて「吾郎島金時」の地元である吾郎島を盛り上げるためのイベントを企画した。店舗班は、金沢駅の店舗の売上向上に繋げるため、大和での実演販売、sns（インスタグラム）を利用した宣伝、SOKI KANAZAWA 様（ホテル）での販売の3つの活動を行った。

活動内容

体験ラリー班の活動としては、ターゲットである子供に興味を持ってもらえるよう、オリジナルキャラクターを作成したり、景品にはスイートポテトを設定したりした。また、スタンプラリーの告知やクイズ用のポスターを作成し、実施場所を金沢市内に限定し、告知場所を確定した。その後、各地にポスターを設置し、スタンプラリーの運営を行った。

イベント班の活動としては、学生間でイベント案のディスカッションを行い、かわに様との打ち合わせ、かわに様の畑の現地調査を行った。その後、イベントのチラシ作成やタイムスケジュール構成など、イベント開催に向けた準備を行った。まず学生間のディスカッションによってイベント案として、芋掘りや焼き芋、フラッグ取り、水遊びなど、小さい子供が親と共に畑全体を使って活動できるイベントがあがった。そのため、イベントのチラシは粟崎小学校や鞍月小学校など地元の小学校を中心に配布し、タイムスケジュールも分かりやすい構成にした。

店舗班の活動としては、大和での実演販売では、商品を購入していただいたお客様に、金沢百番街にあるかわに様の店舗で利用できるクーポンを配布した。また、SOKI KANAZAWA 様での販売イベントを行うことに向け、ホテルのコンセプトや雰囲気を確認するため、実際に SOKI KANAZAWA 様に伺いミーティングを行った。その後、クーポン、アレルギー表記付き商品カード、ショップカード、五郎島金時の説明資料を作成した。

成果、結果の考察

結果としては、スタンプラリー、イベントは共に参加者が十分に集まらず、中止となった。

大和での実演販売では、具体的な売上の数値は分からなかったが、クーポン利用者は5組程だった。

SOKI KANAZAWA 様での販売では、2日間で日本語クーポンを12枚、英語クーポンを22枚配布することができ、クーポン4枚分の方が金沢百番街の店舗に訪れた。ホテルのお茶菓子からのリピート客も数名訪れていた。

今後の課題、展望

今後の課題として、プロモーション手段の多様化やデータ分析による効果的な告知戦略の策定、利用者視点に立った企画の見直しが挙げられる。

プロジェクトを通して、企画・運営・販売に関する貴重な経験を得るとともに、多くの課題や改善策が見つかったり、企業との協働の難しさを感じたりなど、様々な学びを得ることができた。

これらの学びを活かし、知名度を更に上げていくため、現在企画しているオリジナルデザインのボールペンを用いたプロモーション活動をより良いものにしていく必要がある。