

「地元の特産品を使った商品開発」

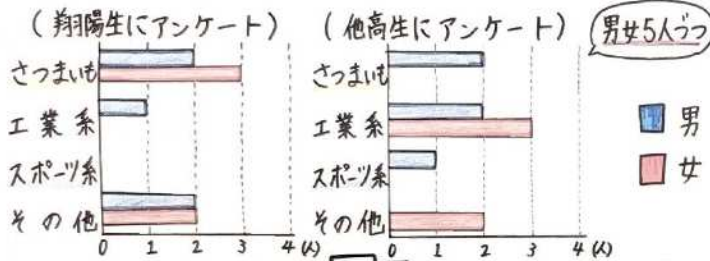
🍷 テーマ設定の理由

- 1年の商業基礎で商品開発に興味を持ち、商品開発がしたいと思ったから。
- ➔ より多くのニーズに対応した商品を開発する方法を学びたい。
- 大津の特産品(さつまいも)を多くの人に知ってもらいたかったから。

🍷 仮説1

大津のイメージについて、大津に関わりのある翔陽生はさつまいもというイメージがあるが他校生にはさつまいもというイメージはあまりないのではないかな?

〈調査と結果〉〜大津のイメージは?〜



〈結果〉大津に関わりのある人は大津のイメージとして、さつまいもというイメージを持っているが、関わりがない人はさつまいもというイメージをあまり持っていない!!

〈考察〉大津のさつまいもを知る機会があれば大津のさつまいもを知ってもらえるのでは...?

🍷 仮説2

大津のさつまいもを使って商品開発をし販売することで大津のさつまいもを知ってもらえるのでは...?

〈調査と結果〉〜農家訪問(中瀬農園さん)〜

目的。さつまいもについての知識を増やし商品開発に活用するため。農家さんの規格外のさつまいもを使用することで、地元農業の活性化にも繋がらないかな?

結果 さつまいもについての知識は増加したが、農家のスマート農業がとても進んでいたため規格外のさつまいもの使用を断念...

➔ 農協のさつまいもを使用することに決めた。

〜商品開発の流れ〜

モチダリングさんと商品開発!

電話☎やメール✉で(どのような商品にするのか?販売期間は?)何度もやり取りを行った!

〜販売内容の決定・商品完成〜

期間: 9月23・24日
場所: ららぽーと福岡
個数: 200個



翔華

📷 インスタグラムやテレビで商品の宣伝

○ 実際に23日に農業系列の姉と一緒に販売に行った。



大津のさつまいもを使っているんだ...
熊本の高校生なんだ...

〈結果〉

大津のさつまいもを広めることができた。

〈販売の結果〉

ららぽーとでは2日間とも完売!!

➔ 特に私たちが販売に携わった日の方が早く売り切れた。

〈販売の気付き〉

- 夫婦・家族連れの方の購入が多かった。
- 学生ということもあり声をかけてくれる方や購入してくれる人が多かった。
- 帰りがけに購入する人が多かった。



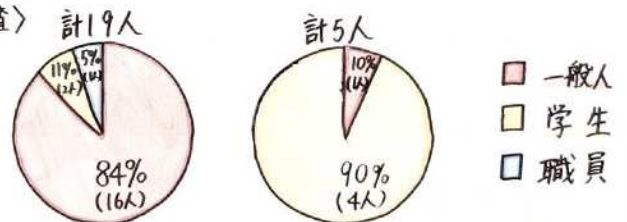
ららぽーと福岡

〈考察〉学生というブランドイメージが大きく影響しているのでは?

🍷 仮説3

学生が主催する翔陽祭でも学生の購入より一般人の購入の方が多いのではないかな?

〈調査〉



〈結果〉一般の方の購入が多く、特に女性の購入が多かった。

➔ 学生というブランドイメージが大きく影響しており、女性の方が和菓子に興味がある。

🍷 まとめ・感想

お客様と接する中で、学生が商品を開発したということがお客様の購入意欲に繋がったことが分かった。そのため社会人になって商品を開発する際は、お客様の購入意欲を引き立てられるようなブランドイメージを確立していきたいと思った。販売結果を見ても販売ターゲットに添った商品開発を行えたと感じた。また、販売実習を通して大津のさつまいもを広めることができたと感じた。