

「まるごと高知」のこれまでの取り組み、課題と対応策について

	これまでの取り組み	開業1カ月で見てきた課題	対応策	今後の取り組み (中期的な対応策)
外商活動・TM	<ul style="list-style-type: none"> ○ 営業活動（4月～8月） [104件（62社）、新規44件 ○ フェア・商談会の開催（今年度決定済） [76件（前年度1年間72件）（首都圏以外も含む） ○ ASでの日本酒試飲会、はちきん地鶏食材セミナー、土佐材セミナーの開催 ○ TMの計画的な実施（9月末実績 11商品） 	<ol style="list-style-type: none"> ① 外商ターゲットの絞り込み ② バイヤー等のアンテナショップへの引き込み（商談会の機動的な開催） ③ 商品提案のためのツール不足 ④ TM商品への専門家からの意見聴取 	<ol style="list-style-type: none"> ① 付加価値を付けて販売可能な営業先への商品提案 ① 県内卸と連携した外商活動 ① 既営業先への継続提案とフォローアップ ② 外商訪問先を精力的にASへ誘導 ③ 商品提案書（外商カタログ）の作成 ④ バイヤー等へのTM商品持ち込み ④ バイヤーに委託し商品进行评估 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 外商拡大に向けた効率的な物流システムの継続検討 ○ 県内事業者へASを商談の場として活用していただくよう呼びかけ
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> ○ プレス・高知県関係者向け内覧会の開催 ○ 新聞・雑誌・TV等へのプロモーション [64紙、18番組 ○ メールマガジンの配信 ○ 近隣商業施設との食材タイアップと広報 ○ 龍馬記念硬貨の配布 ○ 「まるごと高知」応援ハガキ作成 ○ 高知県応援企業や近隣企業への営業活動 	<ol style="list-style-type: none"> ① 物販・飲食と連携したタイムリーなプロモーション活動の展開 ② リピーターの確保と囲い込み ③ 集客力の向上に向けたプロモーションの強化 	<ol style="list-style-type: none"> ① チラシの定期的な配布 [売れ筋情報、イベント情報等 ① HPの充実 ② 「龍馬の國便り」の活用 ② 高知県応援企業や近隣企業への営業活動の徹底 ③ 店舗周辺企業向けエリアポスティング・DMの配布 ③ 旬の食材を使った店舗イベントの開催による本県観光・勤務経験者・ファンの誘客 	<ul style="list-style-type: none"> ○ ポスト龍馬博との連携 ○ 他県ASとの連携
物販	<ul style="list-style-type: none"> ○ 催事の計画的な実施 [7イベント（9月末実績） ○ 棚の随時変更 [展示型から提案販売へ [季節感あふれる売り場づくり ○ 試食・試飲の積極的な実施 ○ 商品説明、POPの充実 	<ol style="list-style-type: none"> ① 一層の集客 ② 地下への集客の向上 ③ 商品力の向上 ④ 商品説明など接客力のさらなる向上 ⑤ 商品説明の充実 ⑥ 魅せる店づくりの推進 ⑦ リピーター確保対策 ⑧ 飲食とのさらなる連携 	<ol style="list-style-type: none"> ① 販促用のチラシ作成・配布 ① 提案型販売の強化（組み合わせ販売） ② 地下への誘導サインの設置 ③ 新たな商品発掘に向けた「てんこす」等とのネットワークづくり ③ 商品の入れ替えとアイテム数の絞り込み ⑤ POPの充実（商品を語る販促資材） ⑥ 1Fピロティの活用 [大鳴子、龍馬像の設置、試食・試飲の充実 ⑥ 季節感あふれる農産物の販売 ⑧ レストランでの調理商品の販売 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 効率的な物流システムの継続検討（在庫管理機能） ○ ポイントカードの導入の検討 ○ 地域イベントの開催
飲食	<ul style="list-style-type: none"> ○ メニューの追加 ○ 地酒スタンプラリーの実施 ○ 高校別同窓ノートの作成 ○ ASでの日本酒試飲会、はちきん地鶏食材セミナー、土佐材セミナーの開催 	<ol style="list-style-type: none"> ① 来客の動向に応じた営業時間見直し ② 新たなメニューの開発 ③ 接客力のさらなる向上 ④ リピーター確保対策 ⑤ 物販とのさらなる連携 	<ol style="list-style-type: none"> ① ランチタイムの延長とカフェタイムのコース ② 11月から新メニューの展開 [鍋料理、忘年会・新年会プラン ③ ミーティングの強化、連絡帳の活用 ④ 「龍馬の國便り」の活用 ④ 顧客リストの作成 ④ 近隣オフィスへのチラシ配布 ④ 常連客へのDMの配布 ⑤ 物販での販売の紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 他県ASとの食材の連携 ○ ポイントカードの導入の検討 ○ 文化教室等の開催の検討