

戦略
策定

トマト農家の マーケティング～戦略まで

相談者

なかがき農園
オーナー 中垣 野歩

Step 1

相談



トマト農家の生産販売以外に自分が出来ることを知りたくて知識を広げる為にセンターへ相談に行きました。



Step 2

分析



現状のトマトの販売とトマトジュースの販促方法を考えていく中で、具体的に足りない知識としてマーケティングの基礎知識、ランチェスター戦略、プロモーション、ITツール活用、営業話術、リスク対応の知識習得が必要だと感じました。

Step 4

成果



地域の観光施設でトマトジュースの販売の企画書をもって営業出来るようになり、地域の方に応援していただきながら徐々に地域外の方にもリピーターが増えてきています。



Step 3

提案



上記の知識提供を毎週3時間かけて学習機会を提供しました。



コメント

基礎知識をゼロから教えて頂きました。

木曾福島の起業塾に出ていた時に、恵那市でもビジネスサポートを行っている施設があることを教えてもらいました。トマト農家として、少しずつ家業がカタチになっていく中で、自分にできることは何かを考えてただ漠然とセンターに入ったのですが、真摯に対応して頂き、経営者の基礎知識をゼロから色々教えて頂きました。センターでのセミナーやイベントは知識を得ることはもちろん、さまざまな方と出会うきっかけの場となり、いつも良い刺激をいただいています。

オーナー
中垣 野歩



なかがき農園

串原にあるトマト農園。主に麗夏を栽培。今後はミニトマトにも挑戦します。農家仲間と串原 Farmers club を作り、串原産のトマトを使った自家製のトマトジュースの販促にチカラを入れている。

住 所 恵那市串原 2824
電話番号 070-4118-9698
業 種 農園業（トマト栽培）

