

【地方食品メーカー企業様の東京進出にあたる調査 + α】

予算確保のための初步調査(簡易調査)

* 本件は、総論調査です。各論調査も積極的に賜ります。+ クライアント様のご意向による調査・回答が加わります。

《東京進出に向けたチェックリスト》

1. 市場リサーチ

- ターゲット消費者層の特定
- 東京エリアでの消費動向の分析
- 競合企業の調査（価格帯、商品特性など）

2. 販路開拓・チャネル選定

- 小売店、スーパー、百貨店などの適切な販売チャネルの検討
- 直接提携可能な卸業者のリストアップ
- オンライン販売（EC サイト、SNS）の可能性検討

3. ブランド・プロモーション計画

- インバウンド顧客をターゲットとしたブランド戦略の構築
- 東京エリアでの試食イベントやポップアップショップの実施
- 地元の特色を生かした物語性のある商品紹介

4. 法規制と物流の確認

- 食品表示基準、保健所の認可手続き等の確認
- 運送業者の選定と物流スキームの確立

5. 販促および集客プラン

- 消費者向け試供品配布や特別割引
- 東京でのインフルエンサーの活用
- インバウンド集客を狙った SNS 広告

6. 予算の確認

- プロモーション費用（イベント費、SNS 広告費など）
- 出店費用（賃料、内装工事費）
- 人材採用、研修費用などの運用コスト

ベーシック・リサーチ案

2024/09/20 ヴォランテ・ビジネスデザイン(株) 白井作成

【事例】*一例です

- **リスクの低減策の提案**：東京市場の進出に伴うリスクを最小限に抑えるための調査・分析を提供します。
- **実績と信頼性の強調**：過去の成功事例を紹介し、具体的なデータで成功確率を示します。
- **試食会や顧客参加型イベントの提案**：消費者と直接対話できるイベントを開催し、ブランドの認知とロイヤルティを高めます。
- **柔軟なサポート体制**：進出後のサポートも充実しており、特に現地の運用面でのアドバイスやフォローを行います。

2

《予算案例》

1. マーケット調査およびリサーチ

- 東京進出のための市場調査費用：**万円
- ターゲット消費者分析：**万円

2. プロモーション活動

- 試食イベント実施費用：**万円（会場費、サンプル品費用を含む）
- SNS 広告費：**万円（インバウンド顧客向け）

3. 出店および物流コスト

- 店舗賃貸料（初期費用＋数か月分の家賃）：***万円
- 物流コスト（月額）：**万円

4. 人材と研修費

- 店舗スタッフ採用および研修費：**万円

《+α》インバウンド集客と海外進出スキーム

最終的には、東京での販路拡大と認知向上を行った後、

インバウンド観光客に向けてブランド認知を高めます。

その後、海外進出を目指し、特にシンガポールなどの東南アジア市場での販売を強化し、

インバウンド顧客向け売上を更に拡大するスキームを構築します。

国内での成功を基盤にし、国際的なプレゼンスを高めることで、より一層の売上拡大を目指します。

ご要望に合わせてさらに詳細を調整できますので、ご遠慮なくご連絡ください。

以上