

記入例

商品開発・経営戦略のための「ミーティング」エントリーシート

商品カルテ

| | | | |
|------|---------|------|------------|
| 事業者名 | 株式会社 ○○ | 担当者名 | 代表取締役 所沢太郎 |
|------|---------|------|------------|

| | | | |
|-----------------------|----------------|------------|-------------|
| 商品名 | 所沢フィナンシェ(人参入り) | 商品サイズ | 縦30mm×横70mm |
| 商品の品目 (クッキー、ジュース等) | 洋菓子(フィナンシェ) | 賞味期限 | 2週間 |
| 原材料 | 小麦粉、砂糖、バター、人参 | 現状の販売量(月間) | 300個 |
| 市産材料 | 人参 | 月間生量(生産能力) | 500個 |
| 販売単価 | 200円/1個 | 現状の販売額(月間) | 60,000円 |

商品及びパッケージ画像

商品の特徴(商品の売り、類似品と違う点等)

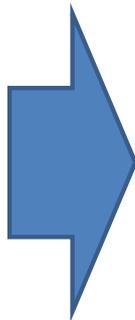
- ・所沢産の人参を使った焼き菓子。
- ・砂糖を少な目にしており、子どものおやつにもおすすめ。
- ・パッケージには所沢市の木「いちょう」をあしらひ、形もいちょうの形状としており、色も人参を材料に練りこむことで、黄色っぽい感じとなり、所沢市のいちょう(並木)をイメージ。

メインターゲット

- ・野菜嫌いの子どもも食べれるお菓子として。
- ・地産地消の意識が高い消費者へ。

現状課題としている点(どんな点についてアドバイスしてほしいか)

- ①商品自体の改良
 - ・人参以外の野菜のシリーズ展開を検討しているが、この商品とストーリー性をからめて開発するにはどんな野菜がよいか。
- ②パッケージの改良
 - ・商品の魅力がダイレクトに伝わるようなパッケージとするにはどうしたらよいか。
- ③販路の開拓
 - ・自店舗で販売しているが、ほかどこに売り込むとよいか。
- ④生産量の向上
 - ・生産量を増やすために新しい機械の導入を検討したい。補助金制度はあるか。
- ⑤事業の方向性
 - ・商品の魅力をPRするためにはどのような手段があるか。
- ⑥その他



目標(ゴール)

- ・所沢市民にもっと商品を知ってもらいたい。
- ・商品の販売売上を伸ばしたい。