

課題

いかに販売量を増やすか → マーケティング手法を考える

手法(4Pのフレームワーク)

- ・プロモーション ホームページ、SNSで情報発信
餃子、とちおとめといった栃木の名産品と連携したPR
(餃子にあう日本酒として紹介等)
日光で外国人のPR
バーチャル酒造ツアー(VRを使ってみる)
酒造のこれまでの思いやストーリーをHPやSNSで発信
- ・プレイス Webサイトでの直販
酒造組合としてネット
きき酒会に提供し、紹介してもらう
- ・プロダクト もろみとかを有効活用(化粧品とか健康食品)
高級品を作る
- ・プライス 高めの価格設定

おまけ

外国人とか日本人の職人でなおしたい人を実証試験で募る