

農産物直売所 運営のヒント ⑩

食環境ジャーナリスト・食総合プロデューサー

金丸 弘美

あるいは、旬の人気の果物、新茶、加工品などの対面販売。栗の加工品で栗ようかんを作っている事業者に試食販売をしてみよう。ハム、ソーセージが得意の工房では、それらをメインに試食をしてみよう。あるいは人気の甘酒を飲んでもらうといったものだ。甘酒は栄養素が高く、いまやトレンド商品。それを地域で原料の米作りから行っているといったアピールで、対面販売となると大きな力となる。直売所のいいところは、材料から厳選して新鮮なものを生産者自ら消費者に伝えることができる点にある。その効果を大きく生かしたいものだ。顔の見え

生産者自ら消費者に訴える絶好の機会

大学生が農家で体験し、生産履歴やレシピを作り、協業で作った作物や加工品を販売して大人気になっているところもある。イベントは地域の良さ、商品の特性、生産者を知ってもらう上でも大きな力となる。

バレンタインには、旬のイチゴを使ったタルト、大福などをメインに売り出す。同時に花売り場のかわいらしい鉢を近くにおいて販売につなぐといったものだ。最近ではハロウィーンにカボチャを並べてハロウィーンカボチャを作る体験教室を開き、傍らでカボチャケーキを販売するという凝った趣向のところもある。

◇次回は3月15日付

イベントで魅力をアピール

直売所でのイベントは集客につながるだけでなく、旬の商品をアピールする上でも大きな力になる。商品に直結するものをアプローチした方が訴求も高い。一番分かりやすいのは、旬の作物や生産者をメインにした売り場構成だ。例えば、ジャガイモ、トマトの詰め放題といったものはよく行われているイベントだ。



全国農業

2019年(平成31年)

2月15日 金曜日
月4回金曜日発行

農地を活かし 担い手を応援する
農業委員会ネットワーク機構

発行所 全国農業会議所

〒102-0084 東京都千代田区二番町9の8
中央労働基準協会ビル ☎03-6910-1130
©全国農業会議所2019
ホームページ<https://www.nca.or.jp/shinbun>

お申し込みは、お近くの農業委員会へどうぞ