

「大分県産品求評・商談会2014」参加バイヤーコメント一覧

分類	No.	出展者・出展商品に対するアドバイス等
展示・商談方法	1	試食を通して、今後の商品作りに生かそうとする姿勢が見られたのが良かった。
	2	試食が多かった。（一口でよい）
	3	大量生産できないようであれば、限定として提案を。
	4	具体的な内容をつつこんで聞いてもらいたい。
	5	ブースの装飾は目を引くように工夫を。
	6	積極的なアピールが欲しい。
	7	できればブースを無人にしないほうが良い。
	8	商品のセールスポイントについての説明を明確に。
パッケージ	1	分かりやすいパッケージ
	2	味が良いことは大前提とし、プラスαでパッケージデザインの工夫が欲しい。
	3	商品パッケージを展示すること。
商品開発	1	商品にオリジナリティが欲しい。
	2	こだわりを説明できるように。
	3	商品にストーリー性があると良い。
	4	原料が良いものが多いので、できるだけシンプルな製品に仕上がっていると良い。
	5	高級感のある仕上がりになっていると付加価値が付けやすい。
	6	ターゲットとする客層を明確に。
	7	パッケージ、サイズがユーザーを意識したものとなっているか。
	8	市場調査を行った方が良い。
	9	商品の完成度は高いが、消費者のニーズを捉えているか不明な商品が見受けられた。

県からのお願い

商談会後のフォロー

先方から明確な「NO」の回答が無い限りは可能性があるものとして、積極的に連絡を取ってください。
 バイヤーによっては、多忙のため不本意ながら回答を忘れることもあると伺っております。
 先方の課題・懸案事項については、積極的に回答を催促する、「いつ回答をもらえるか」など、積極的に
 コントラクトを取るようにしてください。

市場調査の実施

バイヤーアンケートの結果、価格、量目、パッケージ等について、市場ニーズを商品に反映させることを指摘する
 コメントが多く見受けられました。
 今後の商品作りに当たっては、量販店の売場を見るなど、ぜひ市場調査を行ってください。