



Marketing Report

マーケティング

齋藤大晴

| 活動日：2024 12月26

日時

日程:12月26日 14時～

天気:曇り

最高気温:12度

売る時間:20分×2

売り場:神楽坂付近路地

概要

- 販売価格

- ・ 煮出し：200円（主力商品）
- ・ 粉：1000円



- 支援内容:売上はマラウイの子供の給食費

給食1食:15円

煮出し1個分:約15人分

1回目の販売戦略

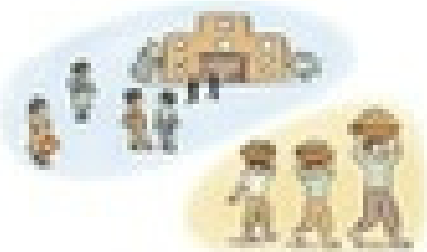
①4人で各々チラシ作り

●チラシそれぞれの役割

- 1枚目…全世代
- 2枚目…ミドル世代
- 3枚目…子供
- 4枚目…せいぼの活動に興味を持った方



①全世代



マラウイには
学校に
遇えない人がいます



コーヒー
1つ200円

MALAWICOFFEE

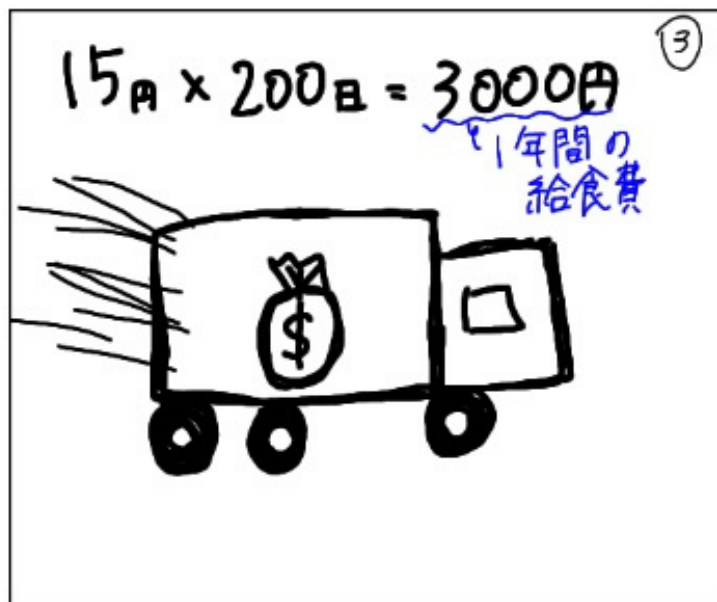
売上がマラウイの給食費となります

一食15円 200円＝約13人分



給食で子供達が笑顔になります

② ミドル世代



③ 子供



④せいぼに興味を持ってくれた方



1回目の販売戦略

②声掛け

高校生:マラウイ産コーヒー売ってます！

売り上げが子供の給食費になる！

★POINT

- ・どこ産か??
- ・支援になること



1回目の販売

結果

3人

が購入

2回目の販売戦略

① コーヒーを飲むスタッフと対話

粉、煮出しに関わらずコーヒーが飲みたい！

→手軽に飲めることを強調する

支援につながるとわかるならさらに飲みたくなる！

→具体的な数字

2回目の販売戦略

② 煮出しコーヒーの売り方

- ・ 実演販売をする

→ 匂い、やり方を理解して貰う



- ・ お得さを店頭で説明（チラシを受け取ってくれた人）

→ 1パックで500ml分のコーヒーが飲める

水に入れるだけなので簡単！

2回目の販売戦略

③声掛け

高校生:コーヒー200円です！

子どもたち約15人分の支援になる！

と笑顔でアピール

★POINT

- 200円で手軽
- 15人の支援…数字で人に200円から支援になることを知って貰う！



2回目の販売戦略

④ チラシを配る

少しでもブースの方を見た、
またはチラシを受け取ってくれた
人にコーヒーの概要を詳しく説明

2回目の販売

結果

11人 が購入

重要ポイント

- 笑顔で声をかける: 購入者に親しみやすさを伝える。
- 数字を活用: 価格と支援内容を強調し、コーヒーが「お得で支援になる」と印象づける。
- チラシもらった人に重点的に声掛け: 興味を持った人には丁寧に説明。
- 匂いで引き寄せる: コーヒーの匂いで販売ブースに足を引き寄せる。

これらの戦略を通じて

販売人数が約3倍に上がりました

ご静聴ありがとうございました