（別紙４）

ふくいの逸品テストマーケティング支援事業　2023年4月~2024年1月実施予定（公益財団法人ふくい産業支援センター）

【課題】
自社商品の販路拡大のための支援として「バイヤー」向けの商談会・展示会を実施しているが、「消費者」の声を活かすための施策がなく、次の機会の確保が課題である。

・試験販売の機会
・消費者ニーズを活かした商品開発やマーケティングの能力向上の機会（ｾﾐﾅｰ等）

【目的】
自社商品に対する消費者の声をすくい上げる機会を設け、専門家からのフィードバックにより商品開発のブラッシュアップやマーケティング能力の底上げを図り、販路拡大につなげることを目的とする。

【都道府県の施策との連携・親和性】

当センターは、福井県の補助を受け、中小企業の販路拡大を目的とした次の事業を実施

①大規模展示会への出展支援（年2回）
②商談会の開催（年3回）
③ﾃｽﾄﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ旅費支援

本事業実施により、以下を期待
・対ﾊﾞｲﾔｰ成約率のUP（①②）
・ﾃｽﾄﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ旅費支援の利用促進（③）

【本事業の内容】

都市圏におけるテストマーケティングおよび試験販売を実施するポップアップストアの出店支援

対象者
主に、以下の条件を満たす企業
・福井県内の中小企業、小規模事業者
・取扱商品カテゴリ（下記）に合致する自社商品を扱っている企業
・求評・試験販売を実施するスタッフを派遣できる企業

公募

当センター利用企業（補助事業等）

専門家からの紹介

行政・他支援機関からの紹介

STEP1　研修開催
【テーマ例】
・売れる商品づくりの考え方（ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ、ﾌﾞﾗﾝﾃﾞｨﾝｸﾞの視点）
・求評の方法（ﾋｱﾘﾝｸのﾎﾟｲﾝﾄ、ｱﾝｹｰﾄ作成）
・商品陳列の考え方と「魅せ方」
【実施方法】オンラインまたは対面
【開催回数】３回

STEP2　現地指導
・ディスプレイ、デザインの指導
・テストマーケティングのサポート
・個別相談　　etc

テストマーケティング
参加者数：福井県内企業１０社
期間：4日間（準備含む）
場所：都市圏百貨店等の店舗におけるポップアップストア
取扱商品：
例）福井県産品の工芸品、雑貨など

STEP3　フィードバック

各企業の課題に合わせた支援メニューの利用を促進
県補助事業（展示会・商談会）、商品開発補助金、各種研修事業等

さらなる販路拡大へ

専門家／コンサル

委託費
・指導料
・展示台製作
・旅費交通費

研修講師謝金

百貨店／専門店

参加企業全社分の借料（出店料）

支援センター

【成果目標】

参加企業：１０社

満足度：９０%以上

フィードバック件数：１０件

出品商品の認知度向上（メディア掲載回数等の増）および売上増

【波及効果】

研修、テストマーケティング、フィードバックの実施により、商品開発力、マーケティング力を養って魅力ある商品づくりの流れをつくり、令和6年春の北陸新幹線敦賀延伸に向け、県産品の販売促進の土台づくりに貢献する。

【将来の支援目標】

県補助事業（展示会・商談会）と本事業との相乗効果、商品開発や各種研修事業等の活用による販路拡大
・魅力ある県産品の増
・多様な流通チャネルによる収益力の向上
（直販、EC販売、卸売等）