

マーケティングを学ぶ学生と 繁盛店づくり

事業参加の満足度



参加した
店舗の100%が
満足(やや満足)
と回答!!

(内訳: 満足67%、やや満足33%)

●満足 ●やや満足 ●普通 ●やや不満 ●不満

若者の視点を取り入れた魅力的な個店を増やすため、マーケティングを学ぶ学生が事業者に対しマーケティングプランを提案する産学官連携事業です。若者の育成・地元定着を図ることも目指しています。

＼ 私たちがコンサルティングしました!! ／

鹿児島
大学



馬場 武 講師のゼミ (法文学部 法経社会学科)

(研究分野) 情報の経営学、マーケティングマネジメント、社会調査 (専門社会調査士)

鹿児島
国際大学



西 宏樹 准教授のゼミ (経済学部 経営学科)

(研究分野) マーケティング、消費者行動

- 実現可能性が高いプランを提案できました。
- 顧客ニーズの分析等から戦略的なプランを策定しました。
- 提案に説得力を持たせるため論理に一貫性を持たせました。

- 経営理念や経営形態に合った提案をしました。
- 地域と関わり続ける大切さを学びました。
- 鹿児島の企業や地元貢献したいと思いました。

新規顧客を
取り込みたい

効果的な
プロモーション手法を
考えたい



マグシティ PR キャラクター 火山の妖精 マグニョン

【事業のスケジュール】

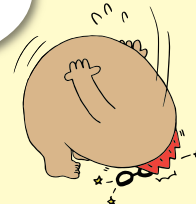
大学(参加店舗)	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
鹿児島大学 ●HALU ●旬鮮館 ●コンディショニングジム TRY	●店舗視察・ヒアリング ●ユーザー体験		中間発表			提案検討		提案発表会 店舗による実践
鹿児島国際大学 ●まちの駅字宿 ●天文館まちの駅 ゆめりあ ●味の八坂	●店舗視察・ヒアリング ●ユーザー体験			提案検討	提案発表会			店舗による実践

【令和6年度 参加店舗を募集します】

- 募集期間: 令和6年3月中旬頃まで
- 対象: (1) 市内で小売・卸売・飲食サービス業を営む中小企業の経営者・店舗責任者等
(2) 昼間営業しており、店舗の改善・発展を具体的に考えている方
(3) 本事業の趣旨を理解し、学生と協働した取組・実践ができる方
(4) 本事業の広報PR及び事業効果等の調査に協力できる方
- 定員: 6店舗程度(申込者多数の場合は選考となりますので、予めご了承下さい。)
- 参加料: 無料

ご応募お待ちしております

詳細はこちら↓



問い合わせ先

鹿児島市 産業支援課 商業サービス係

電話番号: 099-216-1322

E-mail: san-shien@city.kagoshima.lg.jp

一緒にワクワク届けよう！ 外暮らしアンバサダー作戦

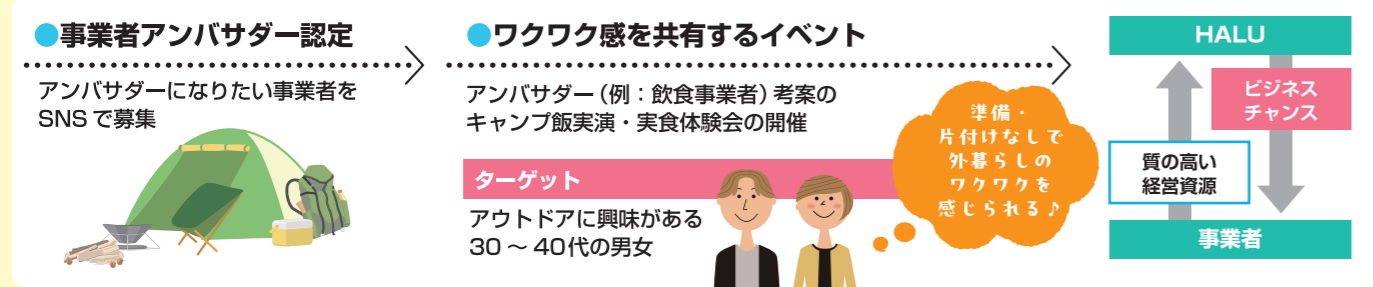
鹿児島大学 HALU3年生チーム



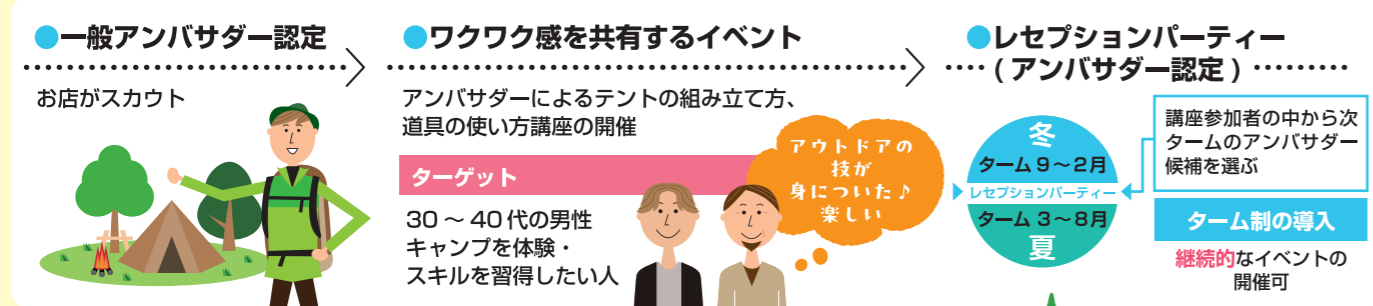
マーケティング策定

【事業者】と【一般顧客】の2つの枠を設け アウトドアイベントを開催

プロの技 × HALU 製品 ※事業者アンバサダーとは…HALU とタグを組み活動する事業者

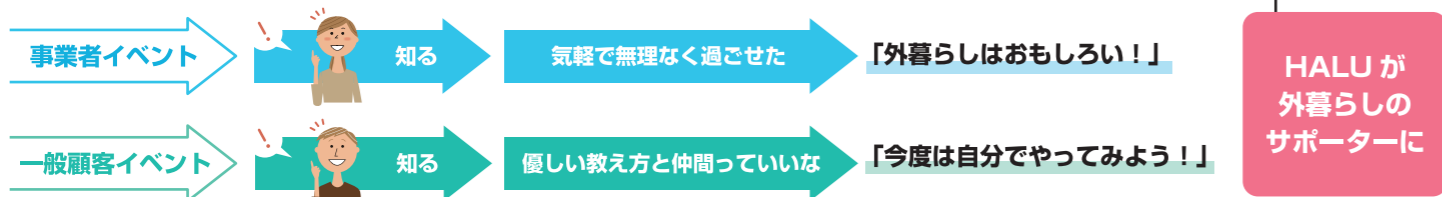


外暮らしに親しむ一般人 × HALU 製品 ※一般アンバサダーとは…すでに外暮らしのワクワク感を知る HALU の顧客



マーケティングプランによる効果

イベントに参加した顧客の感情の流れ



2種類のアプローチにより、多くの顧客に外暮らしのワクワクを届けることが可能に！

マザキャンプロジェクト HALU のリ・ポジショニング戦略

鹿児島大学 HALU2年生チーム



マーケティング策定

顧客のイメージを転換する新たなプロモーション戦略

ひと、もの、経験が交ざる新たなお買い物体験

【マザキャンとは】

お昼の時間帯 (11～15時) にデイキャンプを開催

- 内容: 月1回、20人程度
- プロモーション: LINE、Instagram、HP
- 価格: 4,500～5,000円
- 特典: HALUカードを参加者に1人1枚ずつ配布

Enjoy day camp!!

※写真はイメージです。

【HALUカード】

仲間割りキャンペーン
マザキャンの友人と来店、商品購入すると割引！



マーケティングプランによる効果



参加店舗からの声 HALU・上妻さん

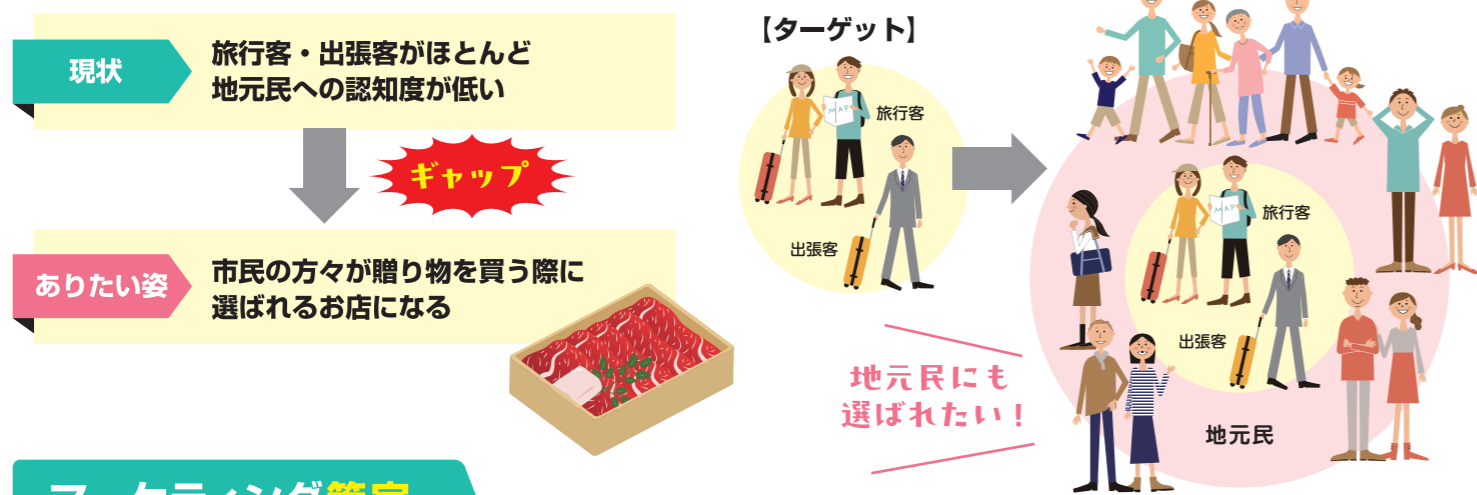
- 実現可能性のある、求めている提案をいただきました。
- 店頭アンケートやクロスSWOT分析(※)を通して、認識と現状の差を確認することができました。

※クロス SWOT 分析
組織や事業の内的環境の強み (Strength) と弱み (Weakness)、外的環境の機会 (Opportunity) と脅威 (Threat) の4つの要因について分析し、これらの要因の組み合わせの環境下それぞれの経営戦略を策定する方法。

2 旬鮮館 (土産物小売 (精肉・加工品など))

顧客との関係性構築によって 広げる旬鮮館の魅力

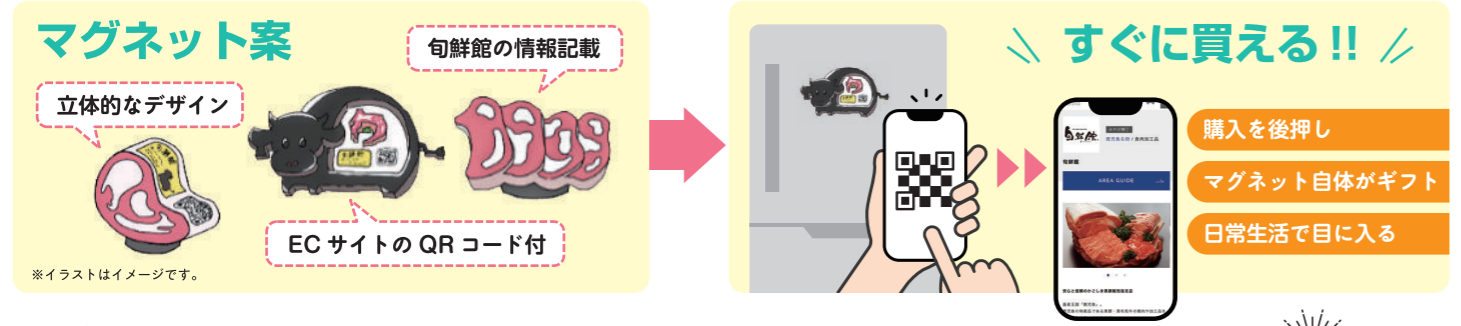
鹿児島大学 旬鮮館3年生チーム



マーケティング策定

価値の逆輸入 (県外で話題 → 県内でも話題) を行う **キーアイテム: マグネット**

- お土産やギフトのノベルティとして封入!
- 購入者の冷蔵庫のマグネットから EC サイトへ!

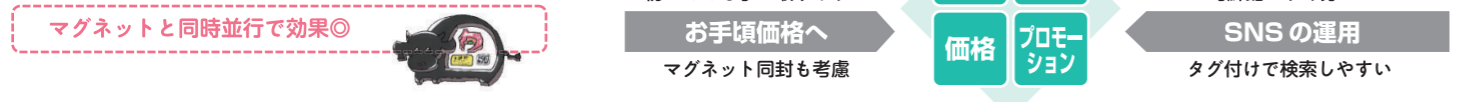


達成への流れ



さらに! //

●新たなマーケティングミックスの提案



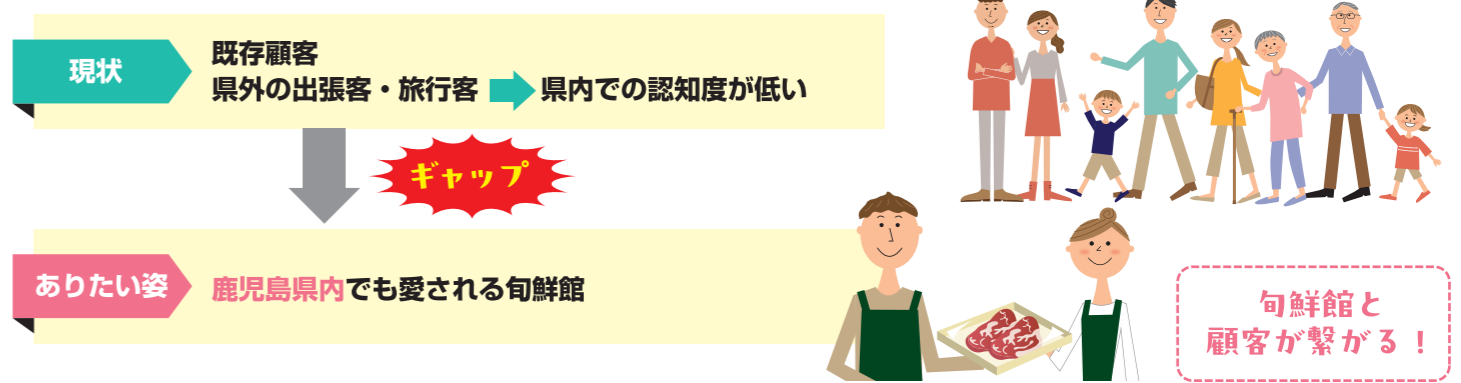
マーケティングプランによる効果

魅力を県外で広めてから県内へ広めるという **関係性** を作る!



つながるひろがる 旬鮮館ブランドコミュニケーション戦略

鹿児島大学 旬鮮館2年生チーム



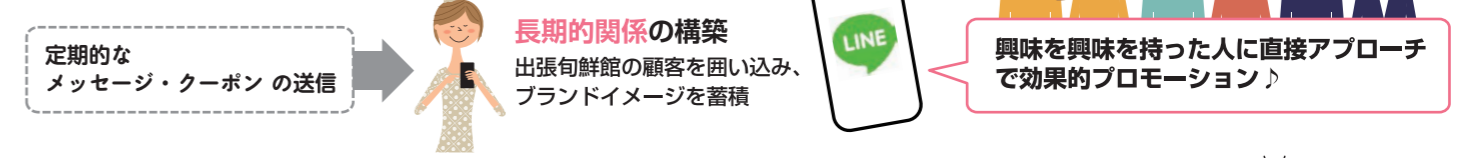
マーケティング策定

アミュ地下で県内の人々と **タッチポイント&関係性をつくる**

出張旬鮮館 in アミュ地下



+ 公式LINEで継続的アプローチ



マーケティングプランによる効果

「みんなで味わう幸せ」「ひとりでも楽しめる至福」を達成

既存顧客 + 地元民に 提供価値「おくる」「おいしさ」が届く

県内の人にも 利用されるお店に!

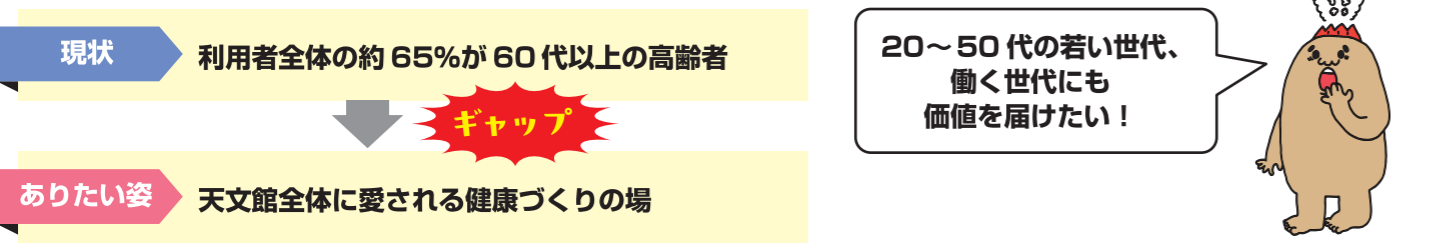


参加店舗からの声 旬鮮館・森さん

- 情報収集や分析等が良かったです。
- 学生さんと初期、中期、後期と関わる中で、都度気づきが得られました。
- 新たな気づきを得ることができたので、今後の取り組みに活かしていきたいです。

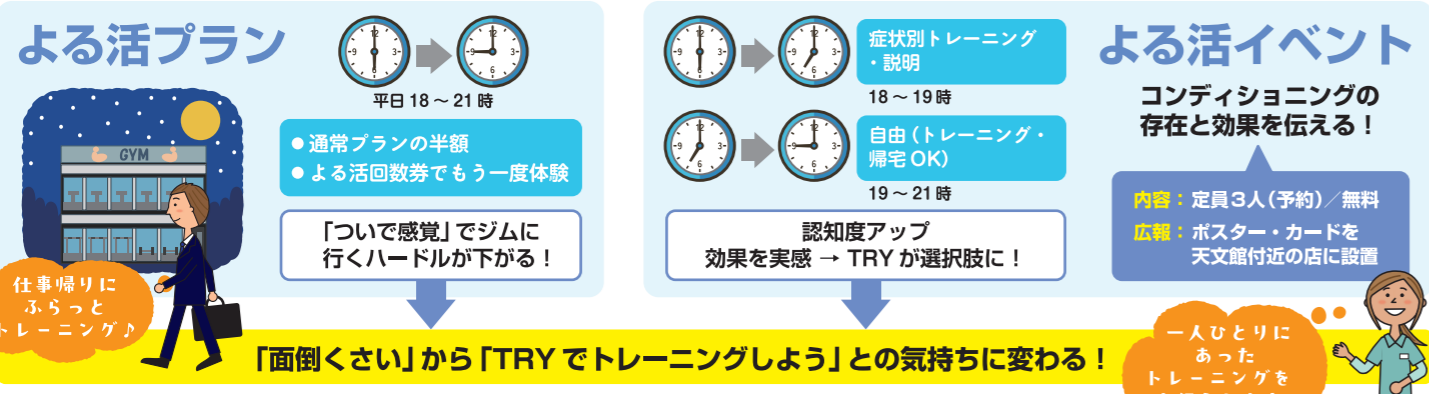
3 コンディショニングジム TRY (ジム、鍼灸院、美容など健康複合サービス)

仕事終わりにふらっと TRY による活 鹿児島大学
コンディショニングジムTRY3年生チーム

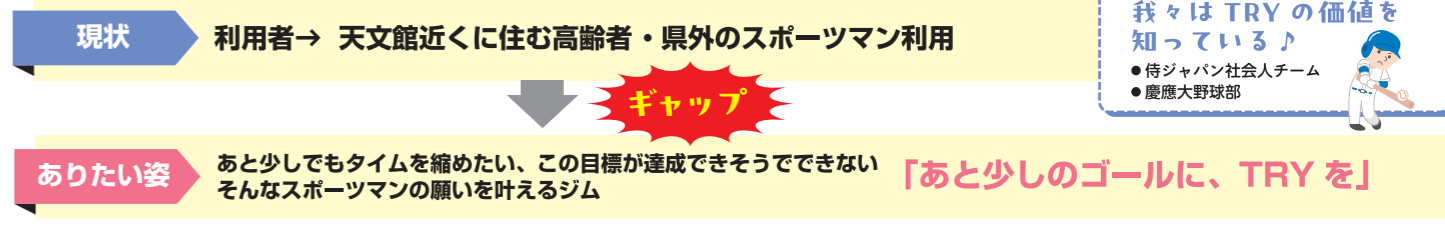


マーケティング策定

仕事終わりにふらっと TRY による(夜・寄る)活

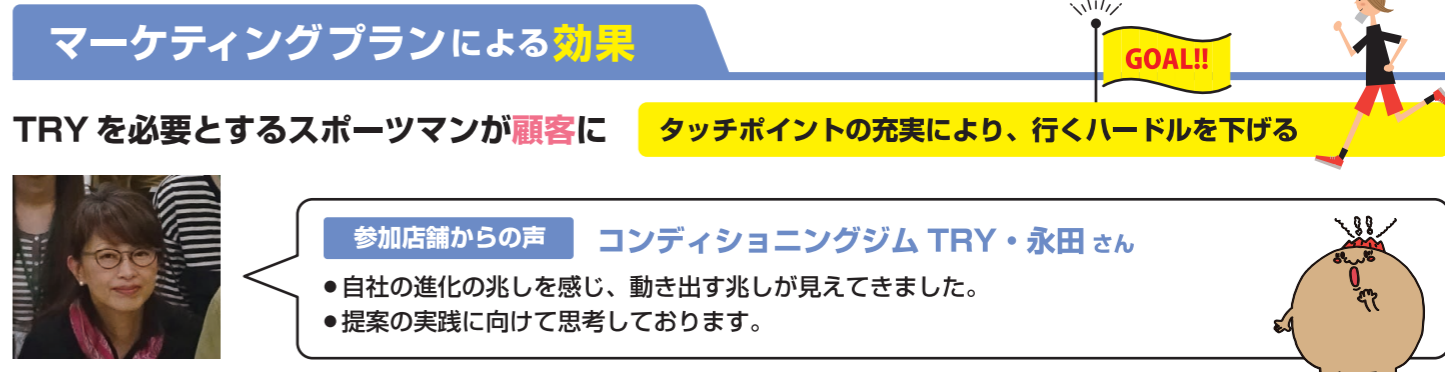
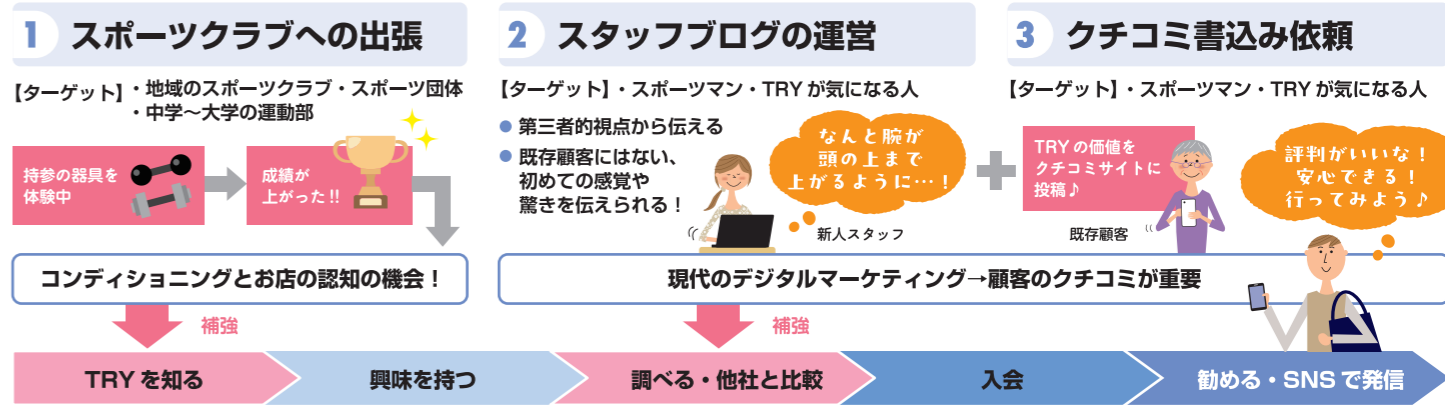


スポーツマンへ届ける TRY の魅力 鹿児島大学
コンディショニングジムTRY2年生チーム

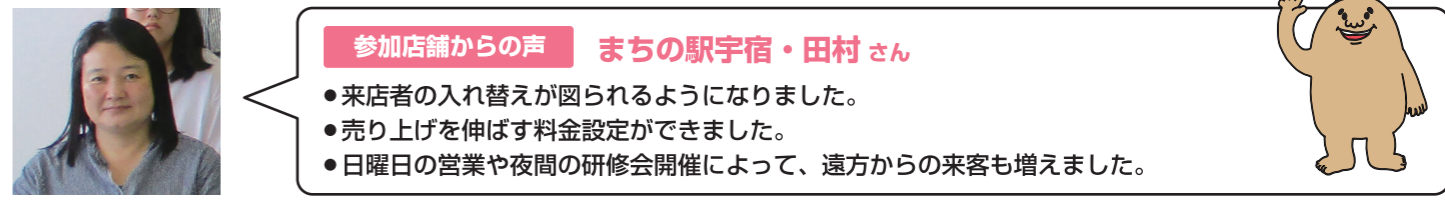
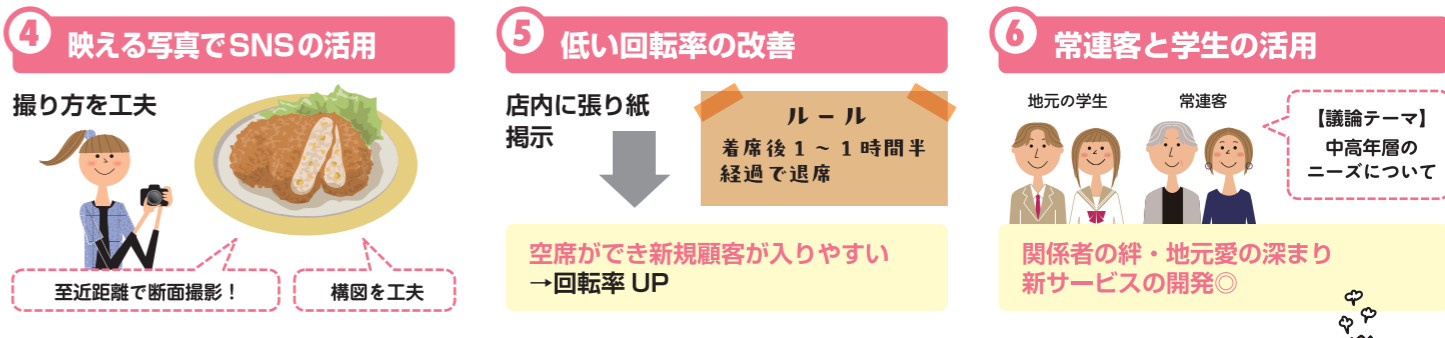


マーケティング策定

スポーツマンに自分自身の力で心身のストレスから解放できる場所を届ける



4 まちの駅宇宿 (物販・飲食) の課題解決に向けて 鹿児島国際大学 3年A班



最優先課題 (弱み)



【6つの課題】

① 人通りに学生を増やす

「2階の隠れ家貸し出し中」
学生向けの看板設置!

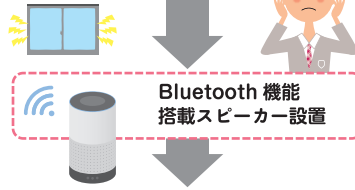
- ・白文字
- ・イラスト
- ・1色カラー



看板を見た訪問客が増
→若者を含めた人通り増!

② 夕方の騒音対策

店舗周りの騒音が気になる...



Bluetooth 機能
搭載スピーカー設置
店舗周りの騒音が気にならない♪

③ 学生を引き寄せる2Fの活用

学生のワークショップ・イベントの場として活用

机や椅子もレイアウト



若者獲得
→人脈や新しいアイデアが
つくられる場として評価◎

④ 学生の目を引く#の活用

学生が検索するキーワードを#に

- # ゆめりあの隠れ家
- # 鹿児島グルメ
- # 天文館
- マップのリンク



色味は明るく統一感を→若者の目を引く♪

⑤ 学生にウケる内装・小物

黒・灰色のクッション
窓にシェードガーデン



長時間いたくなる

リラックス効果◎ 視界遮る◎

⑥ 人手不足はセルフサービスで

・片付けの手引き掲示
・設備を充実させる



自分でお片付け

顧客によるセルフサービスで負担減



参加店舗からの声 天文館まちの駅ゆめりあ・武田さん

- ・若者視点での提案内容に満足しています。
- ・音楽を聴きながら時間を過ごす提案は実現性が高いと感じました。



6 味の八坂 (飲食店・製造業) の課題解決に向けて

最優先課題 (弱み)



【6つの課題】

① 3,500 円の価値を広める

日本ギフト大賞
選考委員会から
認められた商品
をアピール



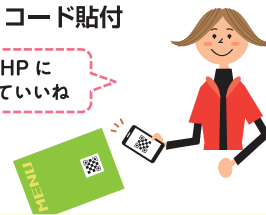
値段の理由に
納得

魅力・価値が分かり購入

② 公式 HP での販売周知

メニューに HP の
QR コード貼付

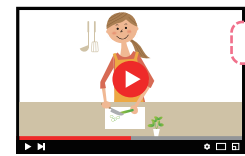
すぐ HP に
飛べていいね



誘導→ネット販売の利用者増

③ アレンジレシピ配信

アレンジ時短レシピ配信



簡単そう♪

子育て中のママ
→問い合わせ・購入

④ テロップの活用

商品の活用方法
がわかる

テロップつける!



作り方・出来栄確認◎

⑤ LINE でリピーター増やす

夜泣きが減る!
鉄分・タンパク質豊富
継続利用したい!!



筋肉増量中の方も◎

⑥ イベント参加で知名度 UP

マタニティイベント・オーガニックフェスタ

鹿児島に素敵なお店があるのね♪



SNS・店舗を利用しない九州人に向けて PR♪



参加店舗からの声 味の八坂・地頭菌さん

- ・苦手意識のあった LINE や YouTube など配信に取り組みたいです。
- ・積極的にイベントやマルシェにも参加していきたいと思っています。

