

ひろしまブランドショップTAUとは

「首都圏等における広島県産品の魅力/情報発信の拠点及び販路拡大を目的にオープンした都内のアンテナショップの中で常に人気上位のブランドショップです! 広島県産品を使用した商品や地酒、熊野筆などの工芸品を数多く取り扱い、広島県PRイベントなども開催しています!



店舗催事出展とは

1Fのスペースを活用して、店頭販売のように事業者が実際に来店者へ商品をPRしながら対面で販売ができる制度です。

「実際にお客様とのコミュニケーションを通じて、意見や感想を聞ける、商品の改良点が見つかった、新たな商品開発に繋がる」といった、事業者様からの「やって良かった」との声も多いです。(事業者様の声を裏面に記載)

要項抜粋

1. 出展内容

- ①販売形態: 自主販売又は運営事業者の委託販売
- ②利用期間: 応相談
- ③利用時間: 10時30分~20時00分
- ④出展費: 宿泊費・交通費・送料は事業者負担
- ⑤販売手数料: 催事出展販売時の手数料は以下のとおり原則、売上金額の30%。
但し、食品以外の手数料については応相談
- ⑥申込期日: 原則店頭販売実施日の1ヶ月前
(実施日まで1ヶ月以内については応相談)
- ⑦出展場所: ひろしまブランドショップTAU催事スペース
(東京都中央区銀座1-6-10)

2. 取扱商品の条件

- ①TAU商品取扱基本方針を満たすもの
- ②TAU取扱商品又はTAUでの取扱を希望する商品
- ③催事出展販売に適した商品であること

3. 出店方法

「店舗催事出展申込書」に記入の上、メール又はFAXにて下記のひろしまブランドショップTAU運営事業者へ申し込む

【申込先】

TAU運営事業者 鞆スコレ・コーポレーション 担当: 村上・松村
メール ①04eb1254@gmail.com (村上)
②s_matsu320@yahoo.co.jp (松村)
FAX 03-5579-9953

ひろしまブランドショップTAU 店舗催事出展のご案内
商品への想いを届けたい。お客様の声を聞いてみたい。

店舗催事出展のメリット

①お客様の生の声が聞ける!

実際に商品をお客様に食べていただいた感想や意見を直接聞くことができ、商品の改善点やニーズの把握に繋がります!



②自ら商品の良さを直接伝えられる!

自社商品を一番知っている人から良さを伝えることが一番です! 自慢の商品のこだわりや想いなどをお客様に知っていただく機会です。



③自慢の商品を味わってもらうことができる!

来店されたお客様に、試食や試飲をしていただき、実際に味わっていただくことで、商品の魅力が十分に伝わります!



④新たなお客様/ファン獲得に繋がる!

味や想いを知っていただくことで、着実に認知度が上がって「また買いたい!」と「ファン」が増えていくこともあります。



⑤ビジネスチャンスが広がる!

店頭販売がきっかけで、他の事業者様との関係構築や新たなコラボ商品のお話など販路拡大に繋がることもあります!



TAUや出展要領について詳しくはこちら

ひろしまブランドショップ
TAU公式ホームページ



事業者様向け情報
TAU店舗での商品取り扱いについて



ひろしまブランドショップTAU
〒104-0061 東京都中央区銀座1-6-10
銀座上一ビルディング



店頭販売に参加した事業者様の声

三宅水産株式会社 様

(がんすなどの試食販売)

- 自社商品を輝かせたいとの強い想いからオープン当初より商品のPRの場として、3シーズンごとに試食販売を行っています。開始して2年間は、「がんすって何?」と名前や商品への説明が必要でしたが、回数を重ねることで着実に首都圏にファンの方が増え、「がんす」を知らない、食文化も違う土地で「自慢の味が認知された」ことが大きな自信に繋がりました。TAUは「都内で一番近い広島県」であり、お客様とのコミュニケーションや商品の魅力を高めるチャレンジを行える場所です。特に、事業者さんには、「アンテナを張る」場所として重要であることを知ってもらい、もっとTAUを活用してほしいと思います。
- 人気ランキング圏外だった「当店の看板商品」が、今では「TAUの看板商品」として並んでいます。TAUで人気商品になったことをきっかけに、多くの間屋さんや飲食店さんの目に止まって「小さな販路」が日本中へと拡がりました。自社だからこそ「自慢の味・商品の魅力」を直接伝えられることは最大の強み!そして、一度だけではなく、繰り返し行うことで首都圏でしか得ることのできない新しい目線や手応えをぜひ感じて欲しいです。



クレイトンベイホテル 様

(戦艦大和のカレイの試食販売)

- 店頭販売をさせて頂くことで、お客様と会話や商品のことについてお話を聞くことができたり、生の声が聞けることが大変重要なポイントになりました。
- 店頭では戦艦大和のカレイ(冷凍)を販売をしておりましたが、店頭販売を経て、新たに「戦艦大和のカレイ(レトルト)」の販売を行い、販路拡大に繋がりました。



盛川酒造株式会社 様

(日本酒の試飲販売)

- 店頭販売は、商品を初めて口にされる方やいつもご愛飲頂いている方ともコミュニケーションをとれる機会。
- 店頭販売で知り合った企業様との出会いをきっかけとして、オリジナル酒の注文を頂き、これまでとは異なる新しい販売チャンネルが生まれました。



有限会社御幸(お好み焼き御幸) 様

(お好み焼きの試食販売)

- 店頭販売は、お客様と直接対話し、関東圏における自社の商品力をリサーチするために続けており、お客様とのコミュニケーションから新規のお客様やリピーターが増加し、オンラインショップの売上も上がりました。
- お客様から牡蠣入りのお好み焼を作ってほしいとの声から製品化して、新たな商品開発に繋がりました。



株式会社純正食品マルシマ 様

(まぜ麺などの試食販売)

- 自社商品をもっと知っていただき、お客様の感想やご意見など聞く機会として店頭販売を続けています。
- 店頭販売から商品を知っていただき新たなファンの方も増えてました。
- 以前のお取引事業者様で、しばらく連絡が途絶えていたところ、店頭販売をきっかけに、再度お取引開始になりました。



一般社団法人 因島観光協会 様

(八朔などの物産品の販売)

- 因島発祥の「八朔」をメインに柑橘や物産のPRや直接お客様と業者の関係作りができ、普段は販売されていない商品が珍しく喜んでいただいたり、毎年出展を楽しみに来店されているお客様の声を聞くことも嬉しいです。
- 店頭販売から常設販売になった商品もあり、翌年DMを送ることで、リピーターにも繋がりが、毎年多くのお客様に来ていただけています。



福の山印(わっしょい) 様

(お好み焼きの試食販売)

- 商品を首都圏の方に広く認知していただくため、試食していただくことで商品の信頼性を高め、商品の良さを知っていただくきっかけや新たな顧客様を増やしていきたいと思っています。反応や意見を直接聞けることで、商品改良に役立てることができ、試食してもらうことが購入のきっかけになり、売上も増加し、ファンも増えました。



ひろしまブランドショップ TAU インタビュー

ひろしまブランドショップTAU 松村副店長

いつもひろしまブランドショップTAU運営にお力添えをいただきありがとうございます。事業者様による催事出展(店頭販売)については、自社の魅力を十二分にお客様へお伝えいただき、PRする場所であることはもちろんのこと、県産品を取扱うTAUにおいても、事業者様とのコミュニケーションや情報共有の機会になっています。催事出展をいただくことで、TAU店舗にも活気が出て、その日の来店者数が大きく増加することも多く、TAU自体の賑わいにも繋がります。ぜひ、TAUでの店頭販売を通して魅力を発信してみてください!



TAUでの商品取扱・催事・イベントに関する問合せ

ひろしまブランドショップTAU

商品担当 村上(ムラカミ)・松村(マツムラ)
〒104-0061 東京都中央区銀座1-6-10
電話:03-5579-9952 FAX:03-5579-9953
Eメール:04eb1254@gmail.com(村上)
s_matsu320@yahoo.co.jp(松村)

ひろしまブランドショップTAUに関する問合せ

広島県 観光課 BUYひろしま推進グループ
〒730-8511 広島県中区基町10番52号
電話:082-513-3441
FAX:082-223-2135
Eメール:buyhiro@pref.hiroshima.lg.jp