

十日町の特産品を広めよう！

二年 布施克樹 久保田悠

井川史都 樋口正太 柳靖太 桑原峻

特産品の課題

- 特産品をもっと知ってもらおう。
- 特産品の売り上げを上げる。
- 観光客を増やす。

松之山の特産品



松之山の湯



これ！



湯治豚



神目箒茶



しんこ餅



松之山温泉ミスト

松之山の特産品



松之山の湯



なめごカレー



湯治豚



神目箒茶



しんこ餅



松之山温泉ミスト

これ!

調べたこと

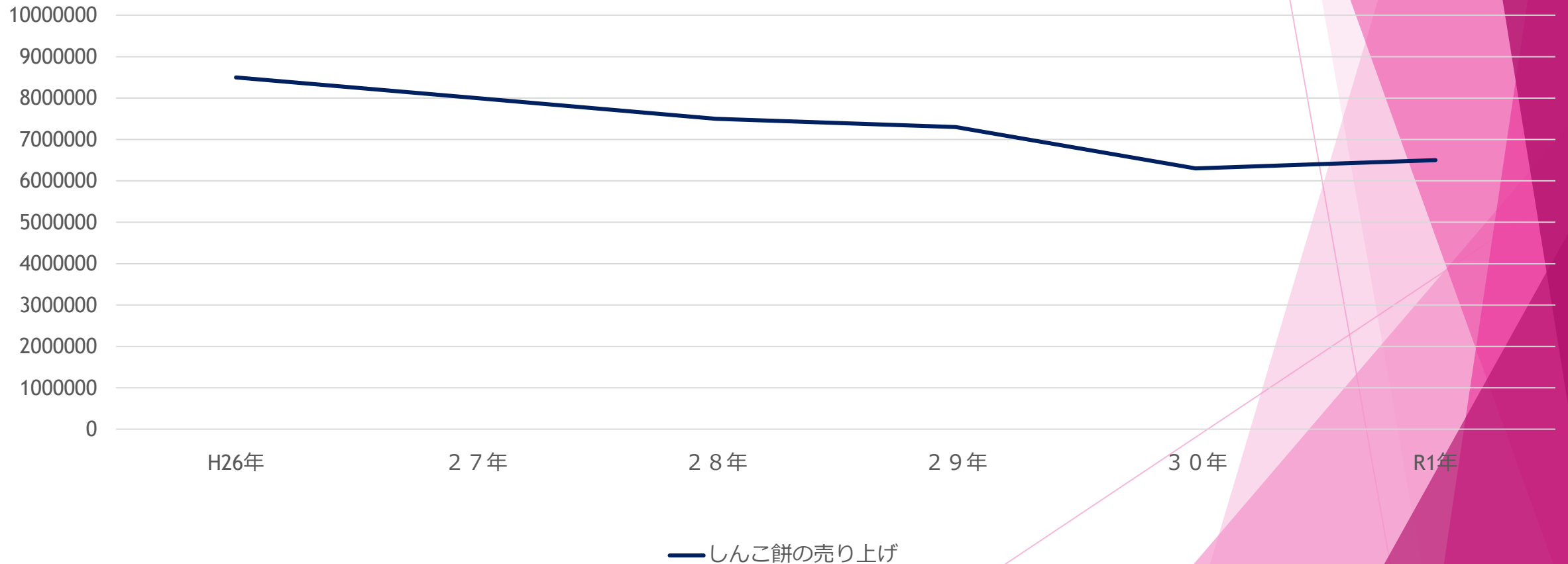
松之山の売り上げや観光客の
データ

コロナの中での対策

S N Sを使用した販売&情報発信

十一屋商店

松之山温泉名物 しんご餅売り上げの推移(年間)



来年取り組みたいこと（一年の時）

SNSの利用

- ・ 情報発信
- ・ 販売
- ・ 翻訳などでの外国人の興味をひく

今年度 私たちが考える課題

それは...

どうやって特産品を広めるか！

調べたこと

- ▶ 小島屋製菓店
 - ・ しんこもちのNewデザイン
 - ・ 宣伝方法
 - ・ SNSについて

- ▶ ひなの宿ちとせ
 - ・ 宣伝方法
 - ・ おすすめの特産品
 - ・ SNSについて

小嶋屋製菓店に質問

Q.今までどのようにして商品を広めてきたか

A.ほとんど口コミで広まった、ホームページも有

Q.SNSは使っていたのか

A.使っておりません

Q.年齢層はどんなか

A.50代~60代、リピート客が多い

ひなの宿ちとせに質問

Q.今までどうやって商品を広めていたのか

A.他社との協力で広めた

Q.SNSは使っているのか

A.Facebookとinstagramを使っています

Q.年齢層はどんなか

A.50代~70代、冬は女性客が多い

Q.おすすすめの特産品は？

A.湯治豚

Q.新しい商品などを作る予定はありますか？

A.湯治部屋を作っている

質問してわかったこと

口コミが中心で広がっている

➡あまり遠いところまででは伝わりにくい

年齢層は50~60代が多い

➡若者があまり来ていない

考える解決方法・解決案

それは

- ・ SNSを使う
- ・ キーホルダーやグッズを作る

SNSをどう使うか

- ▶ 十日町の特産品をまとめたサイトを作る。
- ▶ SNSで常に最新の情報を投稿する。
- ➡ 遠くの人知られやすいように

なぜキーホルダーを作るのか どういうものを作るのか

なぜキーホルダー？

- ▶ 若者に人気が出そうだから

どういうもの？

- ▶ そのお店の商品をキーホルダーにする
例えば...
➡ しんこもちのキーホルダー

キーホルダー（小島屋製菓店）

中身は発泡ビーズ
のようなもの

1/2サイズ

触り心地は
つるつる&
ぷにぷに

外側は
スクイーズ
のようなもの



キーホルダー（ひなの宿ちとせ）

・
・
ひなの宿だ
からヒナ

温泉につかって
いるヒナ

ちとせの
公式マーク

ちとせの会社
のマーク



販売方法

- ▶ 各お店での直接販売
- ▶ インターネットを使って遠くの人にも販売できるようにする
価格：900円
スクイーズの相場がこれぐらいの値段だった
- ▶ SNSで呼びかける（若者にも知られやすいように）

後輩にやってほしいこと

今回僕たちが考えた販売方法や
プロジェクトを引き継いでほしい！

ご清聴ありがとうございました



松之山の特産品



松之山の湯



なめごカレー



湯治豚



神目箒茶



しんご餅



松之山温泉ミスト