

アグリビジネス 経営塾



2004.7.29

本当に知っておきたいマーケティング講座 ③

生活者の4Cに対応した生産者の4Pを考える(1)

有限会社エヌ・コンサルタンツ 代表取締役 中小企業診断士
西村 健一

マーケティング戦略を立てるとはどのようなことなのでしょう。前々回(196号)で、マーケティングは生活者を理解することから始まるとして、「4C」という生活者を理解するための切り口を解説しました。マーケティング戦略とは、生活者に対して、生産者である皆さんがどのような考え方や方法で彼らの求める4Cを実現するかを検討し、実行することです。そしてこれは、皆さんを優先して選んでくれる御得意様を作っていくことで事業を発展させるための活動に他なりません。

このようなマーケティング戦略を考えていく上で、生活者側の4Cに対応するための生産者側の切り口として「4P」というものがあります。4Cと4Pは相互に対応する考え方です。非常に重要な考え方ですので、今回から3回かけて解説していきたいと思えます。

マーケティングを生産者側からとらえる視点としての「4P」

下の図を見て下さい。右側に以前解説した生活者理解のための4Cがあります。4Cは生活者が実際の購買活動をする場合に念頭に置く4つの要素であり、それぞれの中身は生活者のタイプによって大きく異なります。自分たちが対象とする生活者のタイプを検討するためには、これらの4つの要素に対する理解が不可欠であることは既に解説しました。

では、自分たちが対象とする生活者の4Cを満たすために、生産者である皆さんは何をどのように考えていけばよいのでしょうか。その切り口が図の左側の「4P」です。

①生産物・出荷物 (Product)

生産者が作り、生活者の手に渡るように出荷するモノそのものです。生活者側の観点から見ると顧客価値

(Customer value)に対応します。生活者が求める価値は必ず、生産者が提供するモノを通じて提供されます。生活者の求める価値を実現するような生産物・出荷物とはどのようなものが適しているのかを、まず第一に考える必要があります。

②価格 (Price)

価格設定をどのように考えていくかという問題は、大変重要な要素です。農産物の場合、市場性の高い作物ほど季節による価格変動が大きいという特徴があります。価格に対する戦略的な考え方が必要不可欠です。このような価格戦略を検討する上で、生活者側の価格に対する意識を理解しなければなりません。対応するのは顧客コスト (Customer cost) です。

③流通チャネル (Place)

生活者側の利便性 (Convenience) への要求に対し、皆さんはどのような流通チャネル (流通ルートと具体的な卸・小売業者) を使って生産物を提供していくかを検討する必要があります。それぞれの流通チャネルのメリットやデメリットを検討しながら、最適な流通チャネルを生産者側主導で作りに上げていく必要があります。

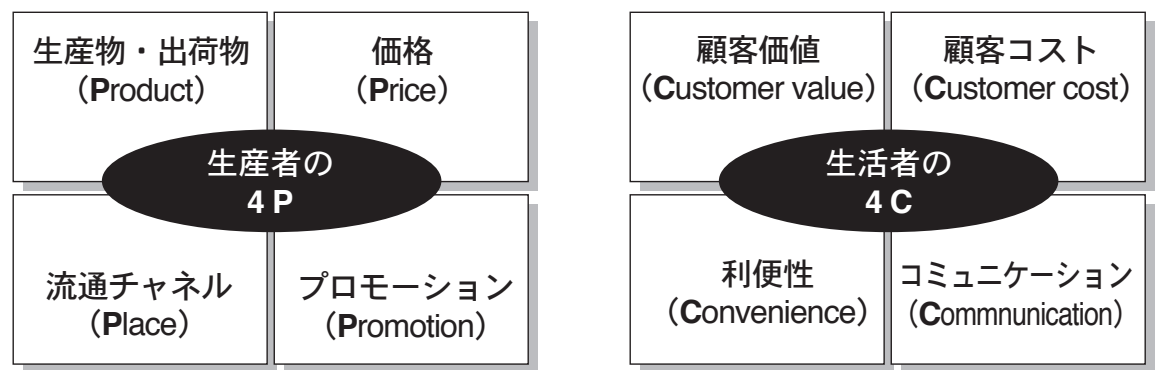
④プロモーション (Promotion)

生活者が知りたいと願っている情報は発信されているでしょうか。皆さんが知ってもらいたいと願っている情報は生活者に届いているでしょうか。生活者側のコミュニケーション (Communication) に対応するのが、皆さん側の戦略的なプロモーション活動になります。生活者に選んでもらうためには、よく知ってもらわなければなりません。良い物さえ作ってあれば勝手に探して買って行ってくれるなどということはありません。

マーケティング戦略を考える際に、生産側だけ、生活者側だけというどちらかに偏った視点になってしまうと、誤ったものになってしまいます。生活者を見ないで生産者側のみの理屈でマーケティングを考えることが危険なのは十分理解されていると思いますが、同様にあまりにも行き過ぎた顧客第一主義も事業としては危険です。作り手と受け手が協調し合えるような関係を構築すること、4Pと4Cの連動が重要です。

次回から2回、4Pの内容をより詳細に検討していきます。次回(216号)はProductとPriceを考えます。

生産者の4Pと生活者の4C



8月に全会員への「農業法人実態調査」を実施 一ぜひご協力を！

当協会では、会員法人の経営実態を把握するための「農業法人実態調査」を4年ぶりに実施します。農業法人の最近の経営実態を明らかにするとともに、調査結果をもとに様々な施策・制度の改善を求めていく重要な調査ですので、ぜひご協力をお願いします。

全国農業コンクールで「新福青果」が大賞受賞

7月15日に開かれた第53回全国農業コンクール(毎日新聞社主催)で、宮崎県の有限会社新福青果(新福秀秋代表取締役)が見事グランプリを受賞しました。

ここにお祝い申し上げますとともに、一層の経営発展をお祈り申し上げます。

【訃報】

6月以降、会員法人の代表者のご逝去が相次ぎました。ここにお知らせいたしますとともに、心よりご冥福をお祈りいたします。

館 喜美雄 様
(54歳、石川・(農)北辰農産 代表理事、6月13日)

奥山 喜三穂 様
(59歳、山形・(有)田和楽 代表取締役、6月22日)

小野里 哲 様
(50歳、茨城・(有)常栄農事 代表取締役、7月23日)

「アグリビジネス経営塾」209号
2004年7月29日発行

発行：
社団法人 日本農業法人協会
東京都港区虎ノ門1-25-5
虎ノ門34MTビル
〒105-0001
H.A.G
1981 AGRICULTURE GROUP
Tel : 03-5156-0365 Fax : 03-5156-0366
E-mail : hojin@nca.or.jp
HP : http://www.hojin.or.jp/