

【売ることの難しさを実感～青少年クラブPR販売～】

12月5日（水）に、三重県農村青少年クラブ連絡協議会は、「三重県花き品評会（三重県花植木振興会主催）」の即売会の機会を借りて、PR販売を行いました。今回の販売会では、消費者に青少年クラブとクラブ員の農産物をPRしながら販売するとともに、売上の一部を昨年9月に発生した「紀伊半島大水害」の復興支援に役立ててもらおうことを目的としました。

伊勢志摩地区、伊賀地区、紀州地区のクラブ員が持ち寄った自慢の農産物を並べ、花きの即売会に訪れた消費者に懸命なPRと売り込みを行いました。しかし、消費者の反応は思ったより鈍く、7月に行った県庁でのPR販売の約18万円を大きく下回る13万円ほどにとどまりました。

7月の販売とは農産物の種類や数量が異なることから、単純な比較はできませんが、消費者の熱気の差は明らかでした。原因としては、来場した消費者の購入目的が花きであったことから、農産物の購入に意識を向けられなかったこと、そして、青少年クラブのブースを通りかかるときには、すでに花きを両手いっぱい購入している消費者が多く、物理的に購入する余地が少なかったことなどが考えられます。せつかくの販売機会も、現地の状況に即した効果的な売り方をしないと活かせないことを痛感しました。

今回の反省を活かし、次の販売機会にはより効果的な売り方を工夫していきます。

