

魅力発信☆ひがしどおりプロジェクト仕様書

1. 業務名称 魅力発信☆ひがしどおりプロジェクト

2. 業務の目的

首都圏の飲食店、百貨店、スーパーのバイヤーなどのニーズ把握や村内事業者への情報提供から、東通製品の売り込みや事業者とのマッチング、さらに、マッチング後のフォローアップまで実施することで、首都圏における東通製品の需要拡大や販路開拓、さらには、定着・定番化へ向けた取組を促進することを目指す。

3. 業務の内容

(1) 販路開拓マネージャーの設置

首都圏における、飲食店、食品の小売事業者、卸売事業者、流通業界の関係者等とつながりが深く精通している者を、「販路開拓マネージャー」として設置すること。

(2) 販路開拓

「販路開拓マネージャー」を中心にして首都圏での販路開拓の戦略を作成すること。

(3) 商品評価およびフィードバックの実施

「販路開拓マネージャー」は、首都圏で売り込みたい村産品について、飲食店やバイヤーなどのニーズを基に商品評価を実施し、商品改善意欲が高まるようなフィードバックを行うこと。

(4) 首都圏等での商談の実施

上記(3)の商品評価を参考に、飲食店やバイヤー等との商談の機会を複数回設けること。商談の実施時期、場所及び方法、内容については、受託者の提案を基本としつつ、村と受託者両者で協議し決定すること。

(5) 飲食店やバイヤー等からの要望に応じた商談機会の設置

「販路開拓マネージャー」は、飲食店やバイヤー等からの要望に応じた商談機会を適宜設けること。

(6) 商談成立に向けたフォローアップ支援

個別相談会やフォローアップを実施するとともに商談状況の進捗について聞き取りを行うこと。

(7) 商談会等の検証およびフィードバックの実施

飲食店やバイヤー等に対してアンケート調査等を実施して商談会等の課題・評価等を行い、販路開拓及び商品改善の意欲が高まるようなフィードバックを行うこと。

4. 業務書類の整備等

- ①業務日誌を作成すること（様式任意）。
- ②令和5年度の業務が終了したとき及び委託業務が完了したときは、以下の書類を提出すること。
 - ア 別途指示する様式による業務実績（完了）報告書
 - イ 業務日誌及び対応状況等の関する記録
 - ウ 業務写真（データ等を含む）
 - エ その他必要となる書類

5. 業務上の留意事項

- ① 仕様書に定めのない事項及び疑義の生じた事項については、双方協議のうえ定めるものとする
- ②事業の実施について、新型コロナウイルス感染症の状況や事業参加者の意向に応じ、オンラインを活用するなど、臨機応変な事業遂行に努めること。