

「平成29年度プレミアム和歌山認知拡大及び販売促進（首都圏等）事業」
企画コンペティション仕様書

提案者は、次の内容を盛り込んだ企画提案書を提出すること。

1 事業趣旨

提案者は本事業の目的が、和歌山県優良県産品（プレミアム和歌山）の推奨及び販売促進支援であることを理解した上で、プレミアム和歌山の首都圏等における認知度向上及び販売促進、並びに販路開拓を実現できるよう十分な注意と責任をもって業務の遂行に当たるものとする。

2 業務内容

販路開拓に関するセミナーを開催するとともに、セミナーと連動して、首都圏等の多種多様な販路でプレミアム和歌山推奨品を販売することにより、商品に応じた最適な販路を創り出し、もってプレミアム和歌山の販売促進、販路開拓を図る。

(1) 実施時期・場所

- ア 提案者は販売場所・日程の確保を行うこと。
- イ 1事業者につき延べ2日以上販売を実施すること。
- ウ 販売場所には百貨店、高質系スーパーを含めて提案すること。
- エ スーパーマーケット・トレードショー2018、FOODEX JAPAN 2018 で下記(3)の販売結果を活かした商品提案ができるよう、スケジュールを配慮すること。

(2) 参加事業者等

- ア 対象者は平成29年3月末時点でプレミアム和歌山の認定を受けている事業者とする。
- イ 提案者は参加事業者の募集を行うこと。

(3) 販売等

- ア 提案者は平成29年3月末時点でプレミアム和歌山の認定を受けている商品を販売すること。
- イ 提案者は売り場の設計、設営・撤去を行うこと。また、来店者にプレミアム和歌山をPRできる売り場づくりに努めること。
- ウ 販売場所の管理規程、法令、条例及び規則等を遵守すること。
- エ 提案者は酒類販売免許を取得すること。
- オ 提案者は当該販売に係る中間マージン（手数料）を参加事業者又は販売を行う者から徴収しないこと。
- カ 提案者は参加事業者が販売に参加できるよう配慮すること。なお、提案者は参加事業者の販売に係る経費（試食提供費、交通費、宿泊費、人件費等）を負担し

ないこと。

(4) 事前準備等

ア 販売に際し、提案者は全参加事業者を対象に、事業の成果を高めるためのセミナーを事前に実施すること。

イ 商品に応じた最適な販路での販売戦略の策定、商品の魅力を消費者に訴求する販促資材の作成、販売実績を活かした商品提案ツールの作成等に関する内容を必ず含めることとし、少なくとも4回以上すること。

ウ 必要に応じ、紀南地域での開催も配慮すること。

エ セミナーの会場は和歌山県内で提案者が確保すること。

(5) フォローアップ等

販売の終了後、提案者は全参加事業者を対象に、販売結果と今後の販売戦略の策定等に関するセミナーを実施すること。

3 実績報告

(1) 提案者は委託業務終了後、書面等をもって実績報告を行うこと。

ア 報告期日：平成30年3月30日（金）まで

イ 報告内容

(ア) セミナー実施内容

開催日時、開催場所、開催内容、セミナーで使用した資料等

(イ) 販売実施内容

商品毎の販売日時・販売場所、売上、消費者の反応、売り場装飾の内容

※売り場の様子を撮影した写真（電子データ）も提出すること。

(ウ) 上記（ア）、（イ）に係る業務実施体制、販売者（小売）及び和歌山県との連絡体制等

4 企画提案書内容

企画提案書は上記1・2の内容等に留意の上、次の構成により作成すること。

(1) 企画の主眼点等

(2) セミナー

ねらい・（参加事業者の）達成目標、開催内容、開催予定日・会場、開催スケジュール

(3) 販売

販売場所の種類・規模、大まかな販売日程、売り場イメージ、商品選定の考え方及び商物流（参加事業者、受託者、販売者（小売）との関係を整理して記載してください。）

(4) プレミア和歌山認知度向上、販売促進のための取組内容

(5) 販売参加事業者への商品の販売結果、消費者の反応、今後の販売方策等の報告方法

- (6) 事業実施体制（セミナー、販売に係る人員体制、販売者（小売）及び和歌山県との連絡体制等）
- (7) 全体スケジュール
- (8) 過去の同様の事業の企画・運営実績