

霧島珈琲 EC サイト企画書

2013年1月27日

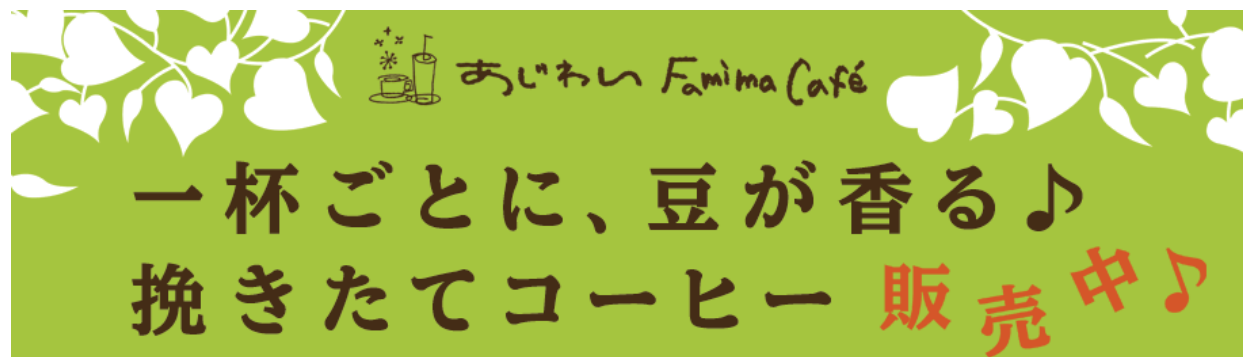
ヒューマンアカデミー鹿児島校
中間 博章

ご提案の背景

近年の外飲業界は厳しい状況が続いています。長引く不景気に伴う「内食化」が進むに連れて、消費者には外食＝無駄遣いのイメージが定着しつつあります。

そんな中でも、より安く、より質の良いものを求める消費者に、最近ポジティブな印象を与えつつあるサービスが目立ってきました。マクドナルドなどのファーストフード店や、セブンイレブンなどのコンビニチェーンが提供する、ひきたて、淹れたてのコーヒーメニューです。

缶コーヒーよりも安く、かつ新鮮で本格的なコーヒーを楽しめるこのサービスは消費者に好評で、他大手のコンビニチェーンもこぞって参入しつつあり、コーヒー市場は成長しています。



ご提案のポイントは2件

1. コーヒーに注目が集まりつつあるこの機会に、絶対的なコーヒー需要を拡大させること。
2. ECサイトを導入することで、イトインに頼り切らない店舗運営の準備

コンビニやファーストフードのサービスの影響で、本格コーヒーへの注目が高まっています。これらの消費者のステップアップ市場の一つになれるよう、ECサイトを設置します。また、人件費や光熱費のかからない時でも売上が成立させる目的もあります。

コンセプト



世界の有名な珈琲豆を、新鮮・手頃な価格で提供できる EC サイトです。

販売する豆の種類を小数に厳選することで、お手頃な価格で本格珈琲を楽しめるサイトをめざします。

メインターゲット

最近の珈琲ブームからコーヒーを飲み始めた、珈琲への知識が少ない、これから増やしたいと思っている消費者をメインの顧客と想定しています。

本格的に豆から飲んでみたい！と思い始めたライトユーザーに手頃な価格で、本格焙煎を楽しんでいただけます。