

リトルブランドネットワーク 12のサービス

1 プロデュース式戦略支援サービス

商品開発と事業開発は違います。ブランド開発とはこの事業開発にあたると言えます。事業化に始まり製品の見直し開発、そして商品化。リサーチや販促の戦略とツール開発、営業方針からサイトでの情報発信とイベント出展などなど。伴支連ではこの一連をプロデューサーが伴走型で支援します。

2 情報集積専門店サイト制作サービス

リトルブランドは商品を作って終わりではなく、専門店販売の必要性があります。それをサイトショップで行うという考えですが、商品を作って写真を入れて終わりでは商品は売れません。食べ方提案やキャンペーン、食べ合わせと多岐にわたる展開が可能なサイト構築と運営サービスを用意しています。

3 より広い消費者への情報発信サービス

味覚をテーマにした情報マガジンサイト FOTOCO とリトルブランドサイトが情報共有し、消費者に御社の情報が発信されます。また、消費者に向けた味覚をテーマにした記事は経営者やスタッフの方達の情報共有のものであり食への意識を高めるための情報提供のサービスにもなっています。

4 情報発信ブログ構築サービス

最近では SNS 環境がかなり整ってきました。しかし、あれもこれもで收拾がつかなくなってきている方も多いのではないでしょうか？本サービスでは、リトルブランドサイトと連動させ、いままで構築されている御社のSNS環境を結び戦略的ブログ提案をさせていただきます。

5 サプライズフード販売促進サービス

サプライズフードを開発してもなかなか流通に乗せるには難しいものがあります。FOTOCO Market に御社のリトルブランドサイトのバナーを置き、ブログページやレシピページ、産業カテゴリサイトやキャンペーンページから情報を繋げ、消費者にサイトショップを知っていただく機会を増やします。

6 客寄せ販売支援サービス

最近では、minne や Creema などの手作り商品の販売サイトが活発です。客寄せ商品から受皿商品につながった基本戦略に基づき、開発したサプライズフードを minne や Creema に出品するお手伝いでリトルブランドサイトへの誘引のお手伝いをいたします。

7 ブレーンブログ情報発信サービス

伴支連では、次々と FOTOCO 仲間を増やして行きます。その中で一般の主婦や様々な専門家とタイアップし、新しい食べ方提案や食品の見せ方や訴え方のスキルを上げて行きます。そんな FOTOCO 仲間ブレンと呼ぶスタッフとのコラボサービスを提供いたします。

8 食べ方提案発信サービス

FOTOCO Recipe では、最近注目を集め始めているグローサラン方式をネットに持ち込み、新しい食べ方提案をもとにすぐにネットで購入できる食のトータルコーディネートサービスを展開します。ただ食品を売るだけでなく、ただレシピ提案するのではなく、実践的な販売につなげるサービスです。

9 レシピ発信サービス

クックパッドといったレシピ紹介サイトが注目を浴びて久しくなりますが、ジビエレシピや飲み物レシピはまだ参入チャンスがあります。FOTOCO Recipe や FOTOCO 仲間とコラボしてよりターゲットの多い新しいレシピ市場に参入情報発信をするお手伝いをいたします。

10 キャンペーン発信サービス

企業のイベントやキャンペーン情報を広く知らしめることはなかなか手間や労力がかかるものです。本サービスではブログを書込む一手間だけでイベントやキャンペーン、新商品の開発告知、モニター募集などといった6つの項目のコミュニケーションがし易くなる情報発信サービスを提供いたします。

11 産業カテゴリ連携サービス

伴支連では CHALIFE や NJ GIBIER といった新しい産業をどんどん産み出して行きます。その新産業への参入サービスや、新産業とのレシピコラボやイベントコラボなどに率先してつなげていきます。企業さまのやる気でどんどんネットワークが広がるサービスをご用意しています。

12 補助金、助成金申請サービス

補助金や助成金は戦略ありきで申請しないとスケジュールの問題が起きたり、結局は余分な出費になってしまったりします。伴支連においては戦略やシステムありきでの支援になりますので、申請・報告業務をスムーズに行うことができます。また、新開発商品の買い上げ、モニターサービスもあります。

中小企業のブランドビジネスのための
プラットフォームサービス

+ Little BRAND NETWORK

 Biz FOREST

ビズフォレスト
推進活動により
中小企業さまの
ブランド構築支援を
行っています。

食で人と企業と地域をつなぐ！



中小企業のブランドビジネスのためのプラットフォームサービス **+Little BRAND NETWORK**

中小企業の基本戦略は、高付加価値、高単価、小ロット生産。大手は大量仕入、大量生産、薄利多売で利益を上げます。大手よりも良い商品で価格は安く、という考えでは中小企業は利益を出せません。しかし高付加価値、高単価、小ロット生産の戦略で行く場合の理想のチャネルがありません。

伴支連ではそういった現状の中、中小企業が自社ブランドを持ち、良い物作りに専念できるような環境を整えるために食のプラットフォーム支援システムを開発しました。まだまだ未熟なものです。やる気ある食品関係の事業者さまと一緒に理想の新チャネルを創造すべくサービスを展開いたします。

