

北海道どさんこプラザ札幌店管理運営業務

企画提案書作成要領

1 企画提案書の作成方法

- (1) 企画提案書は別添の様式及び「企画提案書の指示事項」に基づき作成してください。
- (2) 事業者又はコンソーシアム代表者の名称は、企画提案書の本体には一切、記載しないでください。（下記2(1)のなお書き部分を除く。）
- (3) 用紙の大きさはA4縦・横書き・左綴じとします。ただし、図表等については、必要に応じてA3サイズで折り込みも可とします。
- (4) 作成に当たっては、手書き・ワープロのどちらでも構いません。また、白黒・カラーのどちらでも構いません。
- (5) 文章を補完するためにイラストや図表などを使用しても構いませんが、法人名やロゴマーク等、提案者が特定できる図柄は、一切記載しないでください。
- (6) 企画提案書は、専門知識を有しない者でも理解できるよう、わかりやすい表現となるよう留意してください。
- (7) 企画提案書の作成等に要する経費は、事業者の負担とします。
- (8) 企画提案の内容については、他からの転載を禁止します。

2 企画提案書の提出

- (1) 提出部数
それぞれに別添様式の表紙を付けた上で、13部提出してください。
なお、表紙の「事業者名又はコンソーシアム代表者」及び「連絡担当者」については1部にのみ記載し、残り12部には記入しない（未記入のままとする）てください。
- (2) 提出場所
〒060-8588
札幌市中央区北3条西6丁目
北海道経済部食関連産業室販路拡大係
- (3) 提出期限及び提出方法
令和3年（2021年）2月18日（木）正午まで（必着）に提出場所に持参又は郵送（書留郵便）により、提出してください。
なお、参加表明があっても、期限までに提出のない場合は棄権したものと見なします。
- (4) その他
ア 要求した内容以外の書類や図面等については、受理しません。
イ 提出された企画提案書及び添付資料等は、一切返却しません。

令和2年度（2020年度）

「北海道どさんこプラザ札幌店管理運營業務」

企 画 提 案 書

事業者名又は
コンソーシアム
代表者

（所在地）〒
（名 称）
（職・氏名）

連絡責任者

（職・氏名）
（電話番号）
（ F A X ）
（ E-mail ）

I 応募動機

1 基本理念

2 応募動機等

- (1) 応募動機
- (2) 道産品の販路拡大に向けた理念

3 提案実現の裏付けとなる基盤

- (1) 道産品に関する取組実績
- (2) 道産品に関する物流・情報等のネットワーク体制
- (3) 商品の安定的な調達方法
- (4) 全道各地域とのネットワーク

II 魅力ある店づくり・広報宣伝

1 売場づくり イメージ図(パースペクティブ)、平面図等の添付

- (1) 商品ジャンル別売り場配置の考え方
- (2) 商品陳列の考え方
- (3) その他

2 品揃え

- (1) 商品の選定 商品選定に係るチェックリストの添付
- (2) 商品ジャンル(品目)
- (3) 新商品や地域に埋もれた特産品等の発掘の取組み
- (4) 農産品の扱い強化
- (5) 道施策商品の扱いの強化

3 販売方法

- (1) 商品の説明方法
- (2) 価格設定の考え方
- (3) 買取り、委託等販売形態の考え方及び在庫リスクの考え方
- (4) 販売形態別、ジャンル別のマージン率の考え方
- (5) その他販売促進のための工夫

4 来店促進策

- (1) 新規顧客・リピーターの来店促進策としての宣伝・PR計画・店頭集客方法
- (2) マス媒体、郵便などの各種媒体を活用した宣伝方法
- (3) インターネットの活用 ホームページ等インターネット活用案等の添付

5 新型コロナウイルス感染症対応

- (1) 店舗における感染予防対策
- (2) 従業員の感染予防・健康管理
- (3) 買い物エチケットに係る顧客への協力依頼・情報発信

6 外国人旅行者に対する免税対応等

- (1) 免税対応開始時期
- (2) 実施体制
- (3) 商品説明等の工夫、対応
- (4) 購買動向の分析及び活用方法
- (5) 実施スケジュール

7 売上額見込み・来店客数目標

- (1) 今後4年間の売上額見込み及び来店客数目標(単位:千円、人)

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
売上額				
来店客数				

- (2) 売上額見込み設定の考え方
- (3) 来店客数目標設定の考え方

Ⅲ マーケティング支援

1 販売実績の分析

(1) 販売実績

2 テスト販売の実施

- (1) 現行のテスト販売制度に対するアイデア
- (2) テスト販売商品の品質向上対策
- (3) 定番商品への移行の基準とその後の受託店舗以外への販路拡大策
- (4) テスト販売実施にあたっての体制
- (5) 迅速な消費者意見のフィードバック等テスト販売出品者に対するきめ細かな対応

3 テスト販売商品以外への支援

- (1) 通常商品の磨き上げに対するアイデア
- (2) 「地域の食のブランド化」への貢献
- (3) 食クラスター等道施策との連携

4 マーケティングアドバイザーの配置

- (1) アドバイザー予定者の人数、身分、経歴、業務従事形態等
- (2) アドバイザーの活用方法

5 催事の実施

- (1) マーケティングサポート催事
 - ① 催事実施者に対する支援の考え方
 - ② 現行のマーケティングサポート催事に対するアイデア
- (2) 自主企画催事
 - ① 自主企画催事の基本的事項
 - ② 販売方法
- (3) 催事の集客促進策
 - ① 催事スペースの演出方法
 - ② 催事の宣伝方法

IV 「北海道どさんこプラザ」商標の活用

- 1 新規事業展開（多店舗展開）
 - (1) 新規店舗等
 - (2) インターネットを利用した通信販売等
- 2 商標の露出 デザイン案を添付すること

3 その他

4 商標使用料

(単位：%、千円)

		令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	計
受託店舗	使用料率					
	使用料額					

■使用料率設定の根拠を簡潔に記載すること。

V 「北海道さっぽろ『食と観光』情報館」観光部門との連携

1 合同企画

- (1) 北海道どさんこプラザ札幌店と観光案内所のお互いの施設が発展するために、どさんこプラザ札幌店が果たすべき役割
- (2) 連携体制
- (3) 年間スケジュール（時期、期間、回数等）
- (4) 合同企画の内容

VI 道内外との連携・支援

1 道内各地域、道外との連携・支援

- (1) 道内各地域の生産者、加工業者、食に関する研究機関、自治体等との連携策、支援策、企画の内容
- (2) 道外との連携企画の内容

**Ⅶ 東京オリンピック・パラリンピック 2020 の開催等を契機とした、道産品の情報発信、
販路確保の取組**

1 情報発信、販路確保

- (1) 食を取り巻く環境の変化への認識と分析
- (2) 必要な道産品の情報発信の企画
- (3) 必要な道産品の販路確保の取組の企画

Ⅷ 道産品の斡旋・紹介

1 斡旋・紹介

- (1) 取扱商品の種類
- (2) 流通業者等への商品紹介方法
 - ① 宣伝、PRその他商品情報の提供方法
 - ② 営業（販路開拓）活動方法
- (3) 斡旋先・紹介先

2 商談会の開催・参加

- (1) 商談会の開催・参加
 - ① 開催予定時期・候補会場
 - ② 運営経費積算
- (2) その他
 - ① 運営の具体的内容
 - ② 参加者集めの方法
 - ③ 成約件数を高める工夫（商談会参加の考え方・計画・目標）

Ⅸ 運営形態

1 営業日・営業時間

- (1) 営業日
- (2) 営業時間

2 職員体制

- (1) 北海道どさんこプラザ札幌店の運営体制
- (2) 本部の管理体制
- (3) 人材育成の考え方

X 収支状況等

1 収支計画 別添様式

2 リスク対応

- (1) 実際の運営で赤字が生じた場合の対応
- (2) 店舗運営に伴い加入予定の賠償保険等の種類とその概要