

ジビエキッチンカーで
広島発の
サステナブルブランドを創る

鹿肉・猪肉を使ったホットドッグにて黒字化

①顧客ヒアリング



サンプル・原価販売



アンケート回答



②マスへのアプローチ



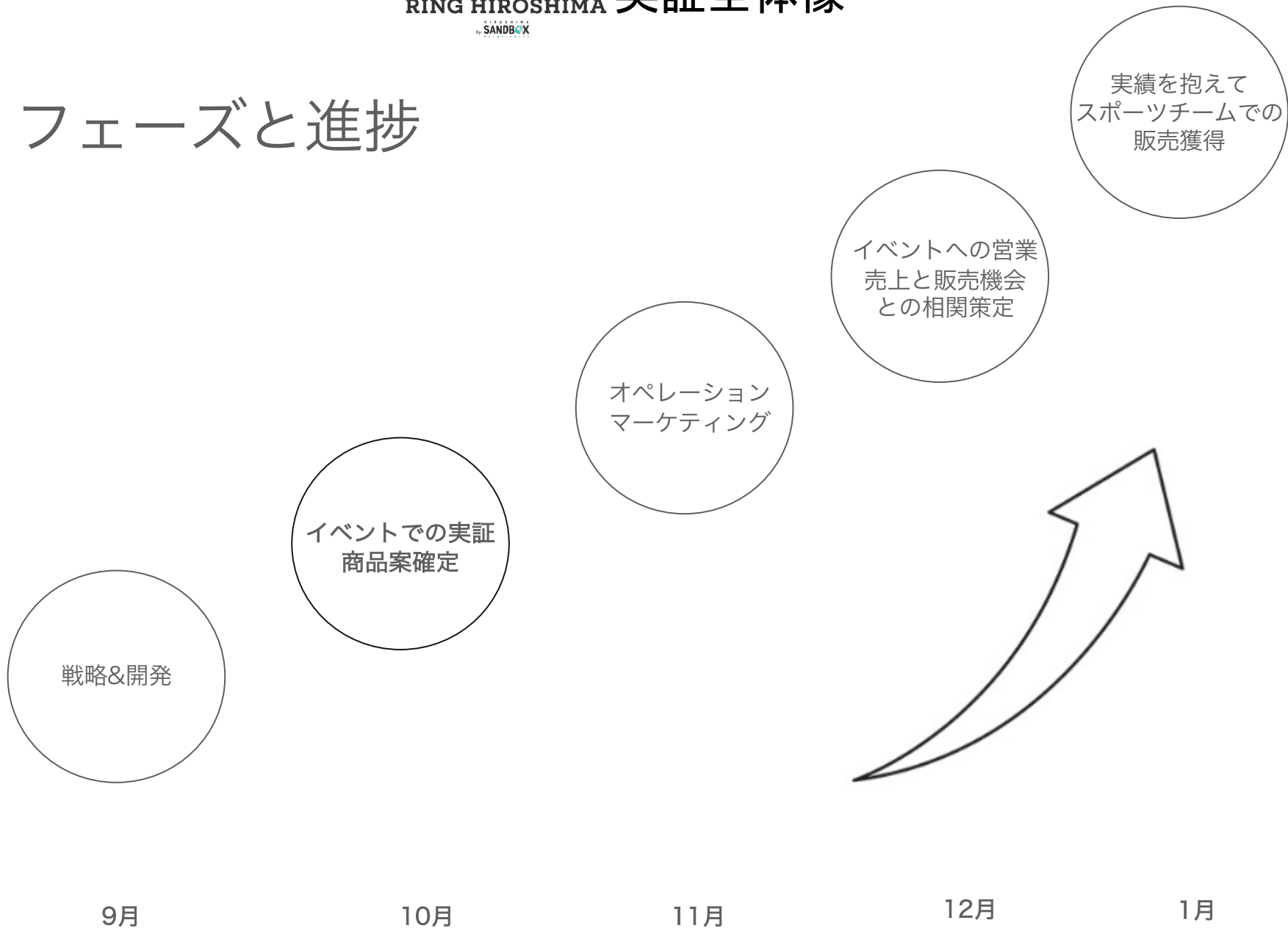
大型イベントでの出店



ブランドの認知



フェーズと進捗



小規模イベントでの販売時には
限定40食が1時間弱で完売！

既存+新規のネットワーキングによって
多くのイベントへの出店が可能に

商品案が固まり、フェーズはマーケと
オペレーションへ

10月からの課題や 協力を依頼したいこと

課題

依頼したいこと

適切なバジェットに合う
キッチンカーの確保及び
保管場所が未だ難航…



キッチンカーの販売・リフォーム
案件があれば是非！

定常販売が出来るレベルでの
イベントの確保をしたい…



県内イベント・格安での販売場所
に詳しい方
もしくは案件のご提供を是非！

広島県でのスタッフを
採用したい…



他の挑戦者様方は現地での採用を
どのように考えられているのか
知りたい！

セコンドコメント

- ・ジビエホットドックは美味しい!
が、一般化の難しさが晴れてはいないので、一旦のゴールであるスポーツチームでの販売獲得に向けてブレずに進みたい。
- ・8月のイベント出展を通じて得られたものが多かったので、小さくてもどんどん実装を続けたい
(メンバー間の共通の認識ができたという面も◎)
- ・やりたいこと/課題が次々と出てくるため、そろそろ優先順位付けを一度整理が必要。
→何かいいツールがあれば、使いながらでも◎
広島合宿or大宮合宿しましょうー。
- ・食品衛生管理者など、必要なインフラを整えておくことで、いつでも出店できる体制づくりが必要。
- ・そろそろ時間とお金をどこまで捨てるかを決めておいた方が、周囲も動きやすいかもしれない。
→●月に●●万円、滞在は延べ●日