

「最高の食卓」 クラウドファンディング



- 出店者様向け 提案書 -

株式会社 最高の食卓



会社 Web サイト

目次

	ページ数
1 「最高の食卓」クラウドファンディング 事業コンセプト	03
2 購入者のターゲット層	04
3 取り扱うプラン（商品）に関して	05
4 宣伝に関して	06
5 ビジネススキーム	07
6 契約に関して	08

1 「最高の食卓」クラウドファンディング 事業コンセプト

- ・コロナウイルスの影響で売り上げが下がった部分を、クラウドファンディングという形で補填して頂くことが目的です。
- ・コンセプトは、「最高の食卓」クラウドファンディングでしか購入することの出来ない、特別なプラン(商品)を取り揃え販売すること。
※プラン(商品)は出店者と最高の食卓で共同開発をする。
- ・多くの人に、クラウドファンディングという新しい食の形を日常化して頂く認知・PRをする。

2 購入者のターゲット層

日本全国のグルメな富裕層 と 食にこだわりを持つ人

< 購入者の属性 >

客単価 10,000 円以上の店に頻繁に食事に行く人、または食にこだわりを持つ人

年齢層 男: 35 歳 ~ 女: 25 歳 ~

※お金持ちが全員グルメではないが、グルメな人は確実にお金持ちである

※東京カレンダラーの卒業生

3 取り扱うプラン（商品）に関して

- ・ 基本的に、「最高の食卓」との共同開発したオリジナルプラン（商品）を販売していただく。それにより他社クラウドファンディングとの差別化を図る。
- ・ 「星付きのお店」「ラグジュアリー」「ヘルシー」など明確な売りのある商品
- ・ 出品者の思いが詰まった安心できる商品

4 宣伝に関して

- ・ 里井真由美さんなど、ワイドショーに出ている
フードジャーナリストの人達に宣伝をしてもらう

里井真由美 プロフィール



- ・ フードインフルエンサーの人達に SNS で商品を宣伝してもらう

- ・ 渋谷クロス FM88.5 「加藤秀俊の食を通して人間力アップ」
で紹介

※毎月第 1, 第 3, 第 5 木曜日の 19 時から生放送

ラジオの生放送動画は
YouTube のアーカイブをご覧ください

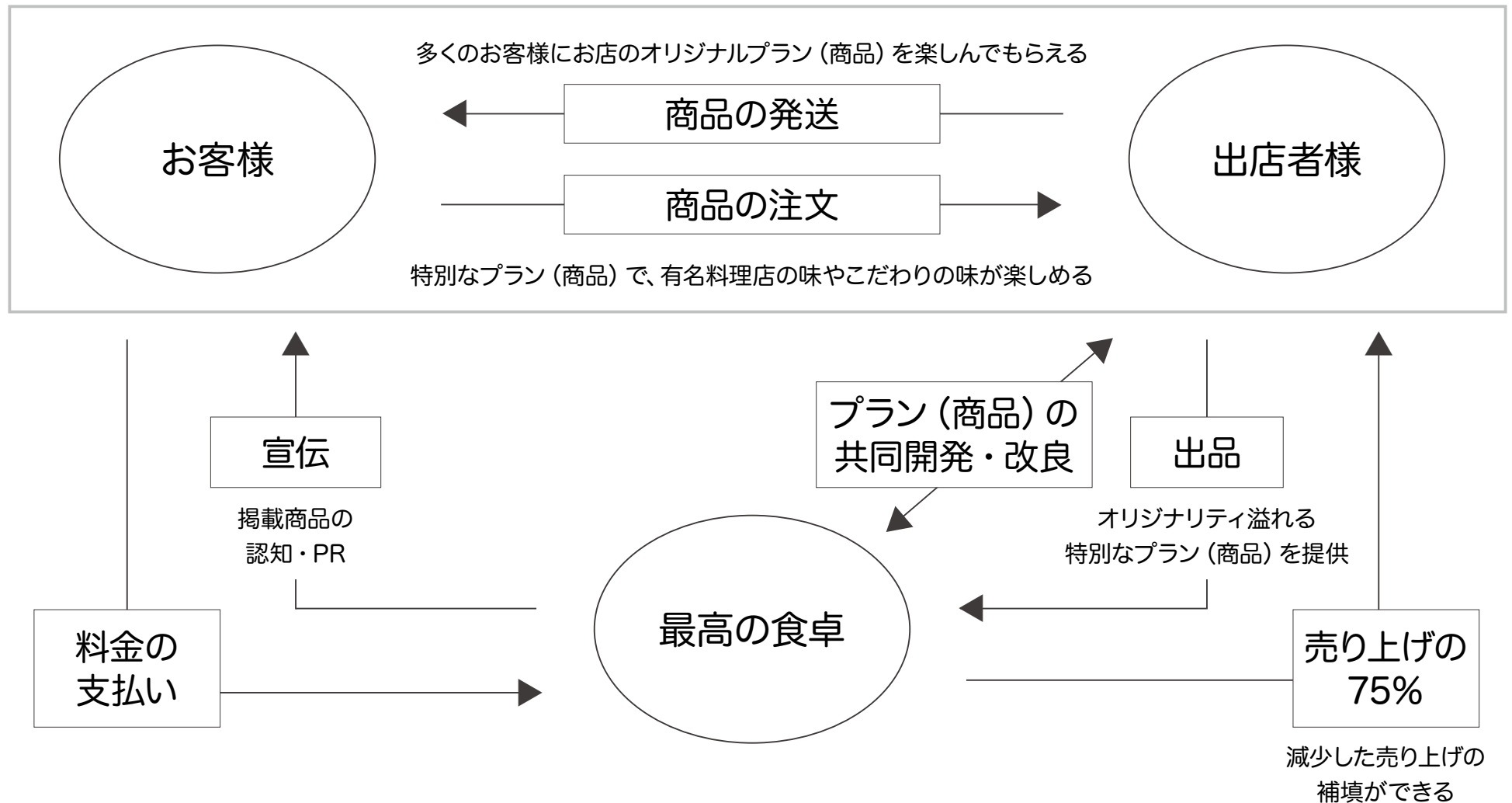


- ・ (株) サクラ・レストランズの発行する雑誌への掲載

(株) サクラ・レストランズ制作
「大人のレストランシリーズ」媒体資料



5 ビジネススキーム



6 契約に関して

金額

- ・ 弊社マージンは、総売り上げの 25%
- ・ 販売金額は、消費税込み、送料込み（発送がある場合）の金額設定としてください。

※ 別紙、出品者向け規約があります。

契約の際に、利用申込書と覚書を提出して頂きます。

※ 御社ホームページに、「最高の食卓」クラウドファンディングのバーナーを貼って頂きます。
もちろん御社プラン（商品）ページに連動します。