



山形112号の名称が決まりました。

雪国山形や白さが際立つ米粒にあやかって命名されました。噛み応えがあって粘りがある新感触が特徴なので、男性的な名称を選んだとのこと。高級ブランド米として認知されている「つや姫」の弟として位置づけ、相乗効果を狙って行くようです。

本格的な出回りは来年の2018年秋からです。

岩手県も「金銀」で売込を行うことにしているので、ますます賑やかなことになりそうです。

今週の玄米入荷情報

- 新潟 コシヒカリ 魚沼十日町
- 新潟 コシヒカリ 岩船
- 新潟 コシヒカリ 黒川
- 長野 コシヒカリ いいやま
- 長野 風さやか
- 山梨 コシヒカリ 北杜棚田特裁
- 千葉 ふさおとめ
- 千葉 ふさこがね
- 山形 つや姫
- 秋田 あきたこまち やまもと
- 佐賀 夢しずく 唐津特裁
- 宮城 ひとめぼれ 登米特裁
- 青森 まっしぐら
- 福井 コシヒカリ テラル越前
- 福島 コシヒカリ 中通
- 福島 天のつぶ
- 茨城 コシヒカリ
- 岩手 ひとめぼれ 前沢限定
- 北海道 ななつぼし



某国の大統領が盛んに利用しているつぶやきですが、個人ばかりでなく企業でも多く活用されています。

堅苦しい商品案内ではなく、もっとユーザーの身近で話しかけるような内容や言葉使いでアピールしています。短い言葉と写真で分りやすく一日何回でも思いついた時に発信しているようです。

飲食店では今日の日替わりランチメニューを書き込んだり、お客さんの混み具合を発信したり、近々のキャンペーンのお知らせをしたり、とにかく自分のまわりの出来事(お店に関すること)を発信しています。

お米屋さんで考えれば、入荷したお米の情報を「お米が入荷しました」とか、「早速精米してみました」とか、「食べてみました」とか何回も発信できます。お客様に興味を持ってもらって購入に繋がるきっかけが普段より多くなると思います。

お店以外のことを書き込むと、意外なところで繋がりが出来るかも知れません。

チラシやポスティングがなかなか難しくなってきた昨今、消費者に自分をアピールする道具は試してみる価値があると思います。

ちなみに臨検のお米屋さんのアカウントには329人のフォロワー(お米屋さんのつぶやきを見ている人)がいます。

実際米袋のメーカーには4ヶタのフォロワーがいます。ということはお米屋さんでもすでに取り組んでいる人が沢山いらっしゃるということです。