



生産者と飲食店をつなぐ新しい流通のかたち

生産者向け 虎の巻

2019年4月版

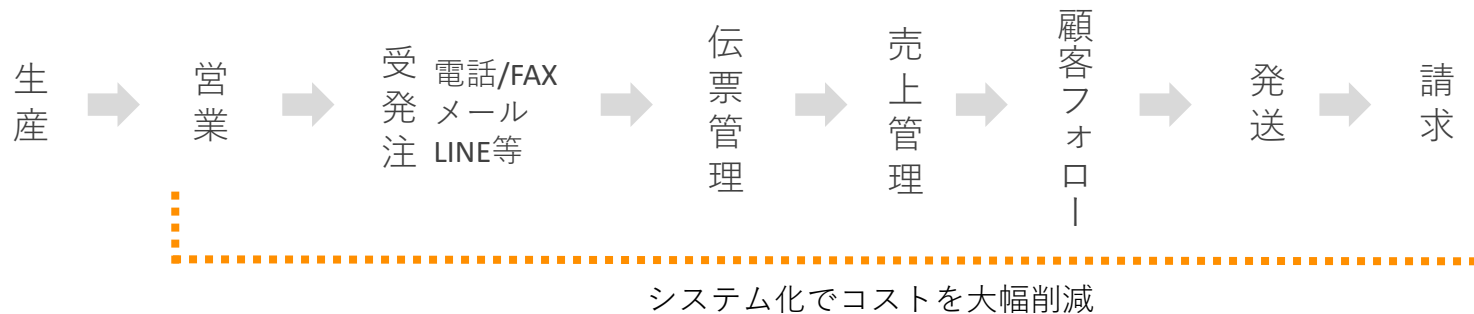


■はじめに～REACH STOCKとは??～

生産者×飲食店向けの新しいECプラットフォームです。

従来の産直販売

産直販売は響きはいいけど実は大変。
野菜の栽培以外にも手間がかかることが多い！！
特に営業や受発注はかなりの時間とコストを要します。



 REACH STOCK

だれでも簡単に産直販売をスタート。手間や労力のかかる“新規営業”や“受発注”のコストを大幅に削減。マニュアルに沿って販売を行うだけであなたの野菜や魚をレストランが求めてくれるようになります。

リーチストック導入後、たった数カ月で**10～20万円/月**の取引を拡大されている生産者の方が多数いらっしゃいます!!

掲載生産者数 **420件**、登録飲食店数 **8,000件**を突破

手にした食材は、“誰”が“どんな想い”で作っているのか。REACH STOCKでは食材の基本だけでなく、食材の裏側にある生産者の本質的な魅力も食材と併せてご紹介いたします。2018年1月現在、登録生産者数は130件を超えました。既存の飲食店ネットワークを活かし、お店のニーズにあった食材を発掘するため、北海道から沖縄まで、日本全国各地に随時拡大中です。

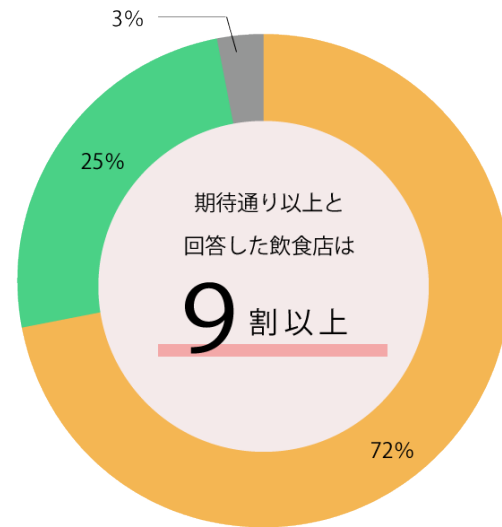


2,500 品目掲載中!

(2019年4月現在)



Q REACH STOCKで食材を購入された方に質問です。
食材の品質はいかがでしたか？



期待を上回った

期待通りだった

期待を下回った

Producer

【石巻津田水産】の津田祐樹さん



Producer's Voice

生産者の声

い ままでは知らなかった全国の素敵なレストランに自慢の鮮魚を使用してもらえるようになりました。稲葉シェフもそのうちの一人です。出会ったきっかけは「REACHSTOCK」が主催する、生産者の元にシェフが足を運ぶ食材の産地ツアーでした。実際に石巻に来て、うちの魚の品質の良さに直に触れてもらいました。以降、スズキや鮭などを使ってもらってます。稲葉シェフのスペシャリティであり、うちの魚を使った『鮮魚のパイ包み』はいつもおいしそうだなと思っていました。今月はじめて食べに行ってきます！

Chef

【a la bouteille】の稲葉和之さん



Chef's Voice

シェフの声

個 人で生産者と新規のやりとりを始めると、決済方法やロット数の調整などいろいろ大変。でも、「REACHSTOCK」は店舗や料理人がお互い手間な部分をショートカットしてくれます。その上、食材の品質が高いです。津田さんに「スズキが欲しい」と連絡したときは、急なお願いにもかかわらず、神経メした品質の高いスズキを手配いただきました。また、津田さんからのお魚がおいしいとお客様によく誉められます。生産者の顔が見えるので、より魚の扱いを丁寧においしくしたいという想いが増しました！

利用店舗の声

新しい食材・生産者と出会い。すべてのメニューが特別な一皿に。

利用店舗数

8,000店舗
突破!



■東京都・パーレンテッシ様

当店は18年間続くピッツェリアで、体にいい食事・食材にこだわっています。最初は単に食材の配達だと思っていたので、オーガニックな野菜が農家から直接届くとは想像していませんでした。実際に届いた野菜は、プロの料理人の厳しい目から見ても味がしっかりと濃いですし目でも美味しいと思えるような彩りがあります。



▲日本で初開催されたミシュランガイドフードフェスティバルにおけるパーレンテッシさんのメニューでもREACH STOCK掲載の食材をお使い頂きました。(左・パーレンテッシ岡井様/右・ワトム農園品川様)

■千葉県・CUISINE FRANCAISE Cyrano



自分で作った料理をお客様へ提供する際に、魚であれば採れた海域や水揚げされた港、漁師さんについて詳細に話すことができる、そんな少し変わった食材を求めリーチストックを利用しています。まだ食材として使ったことのない珍しい魚を試しに取り寄せて、コース料理の中の1皿として使えるか試してみることもあります。



■神奈川県・極 kiwami Bistromasa

料理人が求めているレアな野菜や食材を探して来て頂けるだけでなくさらに"地元食材へのこだわり"などこちらの様々な要望に応じて頂けるのはとてもありがたいです。品質の部分では野菜も新鮮で魚などもとても鮮度が良い状態で届いています。忙しい営業の合間に簡単に発注できるのも楽です。

<レストラン向け販売の秘訣>

- 1.商品の一つずつ単品（アラカルト） or 詰め合わせBOXで登録！
- 2.写真は美味しそうに見えるよう袋から出して撮影しよう！
- 3.商品名と紹介文でこだわりを伝えよう！
- 4.積極的に店舗へメッセージor電話

1.商品は一つずつ単品（アラカルト） or 詰め合わせBOXで登録！

飲食店の方は、業務用として利用されますので品目がわからないと発注ができません。季節に応じて何があるのか分かりやすく一つずつ出品することで販売に繋がる可能性が大幅に増えます！

アラカルト販売 > ボックス販売

最初は手間に感じますが、リーチストックなら一度商品を入力すればあとの管理は簡単。ボックスで納品した後の揉め事も少なく、長続きする取引につなげることが出来ます！

リーチストックでは、在庫管理や伝票管理はすべてシステムが行ってくれるので煩雑な作業は一切発生しません。

★Point

最初のひと手間で売上アップ！！



2.写真は美味しそうにみえるよう袋から出して撮影しよう！

魅力的な写真を撮影するには...**明るい場所**で**鮮明**に商品の全体や断面を、お皿やザル・コンテナ等に山のように載せ、真上からだけでなく、少し斜めから撮影する事で奥行きが出て、ボリューム感が出るように見えます。

■上手に撮るコツ

- ① 冷凍の商品は霜などがついていない、見やすい状態でしましょう
- ② 袋に梱包されている商品は袋から取り出して写しましょう
- ③ 肉などは動物の写真ではなく断面の見える生肉等を写しましょう
- ④ 動画では生育や収穫状況（漁をしているところやお酒を仕込んでいるところ、ソーセージを作っているところ等）を写しましょう

※画像は10M以下でないとエラーとなりますのでご了承ください。
また、縦2：横3の比率を推奨しております。

悪い例)



商品が何かわからない
袋に入ったまま
美味しそうに見えない

良い例)



単品で撮影
袋から出してザルに入れて撮影
斜めから光を調整して撮影

3.商品名と紹介文でこだわりを伝えよう！

① 商品名の冒頭にキーワード（天然・熟成・高リコピン・産地直送・限定品、送料無料・まとめてお買い得・糖度〇度等）を追加してみましょう。

良く売れた商品名の例)

★予約販売★ 一撃必殺のズキ 2kg前後
バーニャカウダにオススメ！彩り野菜セットL

② 商品のこだわり（特徴・育て方・産地情報）を入力しましょう。
※実際の登録画面の具体例を参考にしてみてください。



特徴、育て方、産地情報などの詳細を入力するはとても重要です。このひと手間で飲食店への販売につながる可能性が大幅にUPします。

③飲食店様向け商品なので、掲載商品の販売単位は個人のお店様でも注文しやすいように、最小の単位で記載をお願いいたします

4.積極的に店舗へメッセージor電話

リーチストックでは、登録飲食店へ直接メッセージを送ることができます。業態や座席数、過去の購入実績から絞ってコンタクトをとることができます。

REACH STOCK 買い手ページ

物語を聞く 出品する 受注をみる メッセージ

配信先選択一覧

連絡先キーワード検索 (部分一致)
50文字以内で入力して下さい

業態
指定なし

営業店
指定なし

地域
指定なし

過去購入 有無
指定なし

検索

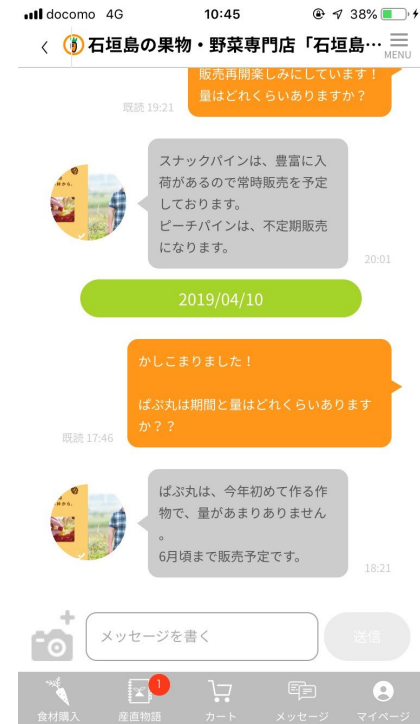
メッセージ作成へ

検索結果 8778件 1-50件を表示

入力ID	注文番号/送付先住所	業態	営業店	地域	過去購入
pcs0005147	パブリーノ イーティ 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-10-1 イーティビル7F	その他	オーブン前	神奈川県	×
pcs0008145	Barbe 〒444-2132 愛知県岡崎市井ノ口駅前3-10キワビ ビル103	バル	4000円 5000円	愛知県	×
pcs0002537	Bar Liberty 〒151-2003 東京都渋谷区代々木1-32-1第一自由 ビル4F	バー	未設定	東京都	×
pcs0008189	BISTROT JUN 〒114-0002 東京都北区王子1-2-4第2リバーサイ ビル101F	フレンチ	3000円 4000円	東京都	×

★Point

販売したい業態などをチェックして絞り込み
旬の食材などの情報を発信できます。



売上アップのためのSNSコミュニティ「reach stock × producers」

リーチストックで上手に販売先を増やすための情報共有の場所をFacebookグループで共有しています。ぜひ、ご登録いただき積極的にご活用ください。



ご登録はこちら!!