



「Sさん」と名乗る方からお電話をいただきました。
依頼したいことがあるので、話を聞きに来店したいとことで、
日時をお約束させていただき、ご来店を心待ちにしていました。

当日、印刷物のご相談で来店されたSさんは市外の方でした。
当社へご連絡いただいたきっかけとはなんだったのかが、非常に気になり、それとなく尋ねてみます。

「どなたかのご紹介でしょうか?」「いいえ、検索して、ホームページを見つけました。」
うれしい答えが返ってきました。
さらに伺うと、「ホームページのない業者さんだと不安だったので。」とSさん。
そう言われれば、自分にも思いあたることが…。

極端なことを言えば、ホームページが見つないでくれた「Sさんとのご縁」
開設してなければ、出会ってなかったのかも知れません。

こういうことがきっかけとなり「AGRiT」が誕生しました。
このサービスを通して、農家さんと一緒に「農業をデザインしよう」と思います。

あなたの作った「農産物」を待ってる人がいます。
つないでみましょう。
そこから、きっとはじまります。



agrit.online

宮内印刷

〒992-0472 山形県南陽市宮内2872-7
0238-47-2446 FAX.0238-47-2989
e-miyain@yamagata.email.ne.jp
https://www.miyauchi-insatsu.com



農業をデザインしよう!



農業の新しいカタチ

今日からあなたもビジネスオーナー



印刷屋がつくる 「農家さん」のホームページ



agrit.online

- # 農家さん応援企画
- # 専門職ならではのデザイン性
- # ペーパーアイテムとの連携

Webってどうなの？

AGRiTでは、様々な情報を数値で見ることが出来ます。当社では、解析ツールを導入し、ご契約いただいた農家さんに直接お伝えします。

このことにより、データを反映させたサイト作りやマーケティング、戦略の面でも大きな強みになります。

発信した記事ごとのアクセス数も確認できますので、閲覧者の興味、関心度などもうかがえます。

また、SNSアカウントとの連携により、発信範囲も無制限に拡大できます。ホームページは365日24時間働いてくれる、優秀な営業スタッフなのです。



ホームページで得られる「信頼」

「ググる」という言葉が定着しました。これが意味することは、何かを利用する場合、ほとんどの人が検索するという事です。みなさんも食事に行く際など経験があるのではないのでしょうか。仮にホームページがない場合、この「検索」という選択肢にも入れません。ホームページを持つことで、いろいろな人の目にとまります。しっかりとした営農を発信することで得られる「信頼」は、とても大きな強みと言えるでしょう。

「取引先が増えた」「バイヤーからのオファー」「リピーターが増えた」「飲食店からのオファー」



農家さんは「いいものをつくり、いいものを売る。」

消費者は「いいものを買ひ、いいものを食べる。」

これこそが、私たちが提案するビジネス「F to C (Famer to Consumer)」であり、食と農のつながりの再構築なのです。



夜明けとともに始まる農家さんの1日。暑い日も、寒い日も、体を痛めることも、想定外もあるでしょう。それでも、人々の生きる源のために…発信しましょう。その思いを。そして、作り上げた「努力の結晶」を全国に届けましょう。

あなたの農業をデザインしませんか？

農家さんそれぞれに見合ったホームページをご提案。丹精込めてつくられる農産物と同じように、農家さんと一体となり、共に作り上げていきます。



更新もおまかせ
管理もおまかせ
デザイン

「選べる!」3タイプの料金プラン

スタンダードプラン
初期費用+月額利用料の基本プラン
初期費用 55,000円 (税込)
+
月額利用料 5,500円 (税込)
2年間の合計金額 >> 187,000円 (税込)

マンスリープラン
月々のお支払いのみ
初期費用 0円 (税込)
+
月額利用料 8,030円 (税込)
2年間の合計金額 >> 192,720円 (税込)

ワンプライスプラン
おトクな一括払いプラン
初期費用 163,240円 (税込)
+
月額利用料 0円 (税込)
2年間の合計金額 >> 163,240円 (税込)

※料金には、制作費（素材撮影）、システム利用料、管理費、技術サポート料、更新料などが含まれます。
※いずれのプランも2年契約/自動更新（3年目以降は月額利用料5,500円（税込）のみ）
※月額利用料は口座引き落としとさせていただきます。（ゆうちょ銀行予定）
※その他オプションも多数ご用意しております。（ページの追加、ドメイン由来メールアドレス等）

ダイレクト販売（ネットショップ）

- 商売相手は全国の消費者。売上が伸び、PRにも繋がります。
- 「おいしい食べ方」や「こだわり、栽培ストーリー」を消費者に直接伝えることで、消費者にとっても作物が特別なものに感じられるでしょう。
- 中間業者を介さずに販売できるため、中間マージンが抑えられます。モノが良ければ「言い値」で販売。自身の努力がしっかり収入に。
- 一番おいしい状態でお届け。「欲しいものを欲しい時に」フードロスの抑制にもつながります。
- 直接聞ける「喜びの声」。日々の農作業が一層やりがい深いものに。
- 市場やJAには出せない余剰作物を「わけあり品」として販売。今までの廃棄が収入に。
- 市場は青天井。今後も拡大していくことが予想されます。

