



# 商流活用のマーケット調査 及び海外等販路開拓の結果

(令和3年度補正品目団体輸出力強化緊急支援事業)

## タイ国内における日本産りんご・甘藷のPR事業

事業内容：タイにおける青果物の販売促進事業  
実施場所：タイ国内の量販店およびオンライン  
実施期間：2022年12月から2023年1月



# 目次

- ・ 事業概要
- ・ 量販店でのPR
- ・ オンライン上でのPR

## 事業概要

- ・ 事業実施者：Wismettacフーズ株式会社
- ・ 実施対象国：タイ
- ・ 事業対象品：日本産りんご・日本産甘藷
- ・ 事業目的：  
コロナによる外出制限も緩和されつつある中で再度量販店での売上を増やす目的。  
コロナ以降堅調であるオンライン上での販売活動を促進させるため
- ・ 事業委託先：Vachamon Food社 タイ国内の青果物輸入業者
- ・ 実施期間：2022年12月～2023年1月



VACHAMON

## 店頭でのプロモーション



### Big C Mago Bangna店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 85,000

PCからのフィードバック: ピークの売上時間帯は週末の夕方だった。



VACHAMON

## 店頭でのプロモーション



### Big C RAMA 4店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 90,000

PCからのフィードバック: 週末の売上に関しては平日よりも高い水準であった。



VACHAMON

## 店頭でのプロモーション



### Big C Fashion Island店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 65,000

PCからのフィードバック: 週末の売上に関しては平日よりも高い水準であった。



VACHAMON

## 店頭でのプロモーション



### Big C Fashion Island店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 50,000

PCからのフィードバック:週末の売上に関しては平日よりも高い水準であった。



VACHAMON

## 店頭でのプロモーション



### The Mall Bangkae店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 45,000

PCからのフィードバック: 毎日夕方頃からたくさんの顧客が来店してくれた。

## 店頭でのプロモーション



### Lotus's Privé店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 156,000

PCからのフィードバック: 富裕層向けのスーパーということもあり、初日の売上は大きかった。顧客にとっても魅力的な商品であった様子。平日は夕方頃の遅い時間帯、週末は終日たくさんの顧客が来店し賑わっていた。



VACHAMON

## 店頭でのプロモーション



### Max Valu Navamin店

実施期間: 2022年12月25日-2023年1月24日

売上結果: THB 95,000

PCからのフィードバック: 普段よりも多くの顧客に来店いただけた。  
週末は終日たくさんの顧客が来店し賑わっていた。



VACHAMON

# フェイスブック上での宣伝活動

**fruit first** Fruit First สุขภาพดีเริ่มที่ผลไม้  
1 วัน · 🌐

เทียบกันให้ชัด 😊 แอปเปิ้ลญี่ปุ่น 3 สายพันธุ์ยอดฮิต ต่างกันอย่างไรนะ?  
🍏👉 แอปเปิ้ลญี่ปุ่นเป็นอีกหนึ่งผลไม้เมืองหนาวที่... ดูเพิ่มเติม

**เทียบกันให้ชัด** 🇯🇵 **fruit first**  
**แอปเปิ้ล ญี่ปุ่น**  
**3 สายพันธุ์ยอดฮิต**

**แอปเปิ้ล FUJI**  
เนื้อแน่นทานอร่อย  
หวานอมเปรี้ยวลงตัว  
เฉลี่ยลูก: 300g.

**แอปเปิ้ล TOKI**  
มีเนื้อสัมผัสชุ่มฉ่ำ  
มีรสหวานเปรี้ยวลงตัว  
กลิ่นหอมโดดเด่น

**แอปเปิ้ล ORIN**  
เนื้อแน่น ชุ่มฉ่ำ  
โดดเด่นด้วยความหวาน  
กลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์

👍 1.6K      10 ความคิดเห็น    แชร์ 134 ครั้ง

จำนวนอิมเพรสชันของโพสต์: **51,825**    การเข้าถึงโพสต์: **37,903**    การมีส่วนร่วมกับโพสต์: **3,858**

**การโต้ตอบ**

👍 1.7 พัน    ❤️ 7    😂 1    😮 5    😞 0    😡 0

😊 ความรู้สึก: 1,679

💬 ความคิดเห็น: 20

🖱️ การคลิกลิงก์: 12

➡️ แชร์: 134

🖱️ การคลิกอื่นๆ: 562

STAT TOTAL	
Reach	37,903
Engagement	3,858
Impressions	51,825

Total Spent = THB 5,000

**freshliving**  
COMMUNITY X MARKETPLACE

**SHI-TORI**

---

# Japanese sweet potato Sponsorship

Dec 2022 – Jan 2023





# Brand Identity

記憶に残るブランドイメージを確立するため、日本語表現を用いたプロモーションを実施。

日本のさつまいもは「しっとり」!

ทำไมมันหวานญี่ปุ่นต้อง Shi-tori

นำเข้ามาจาก เมืองฮิมาไรชิ อันดัม 1 แหล่งปลูก มันหวานญี่ปุ่น

หวานล้ำ เนื้อนุ่มละมุนรสชาติคงที่

ปลูกด้วย ดินภูเขาไฟ

ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ผลรสชาติดี

ทริคเช็คลิสต์ การเลือก มันหวานญี่ปุ่น

- รสชาติ หวาน ดำ หอม
- เนื้อสัมผัสเนียน นุ่ม ไร้เสี้ยน
- เปลือกกรอบ ปอกง่าย

明けましておめでとうございます

Shi-tori New Year Gift

จัด 3 เซ็ตสุดพรีเมียม

ส่งความสุขให้คนพิเศษ

ถึงแอดวันนี้ - 15 ม.ค. 66

มีสารช่วย ขับพิษจาก กระเพาะ

กากใยสูง ช่วยการขับถ่าย

อุดมไปด้วย สารอาหาร ที่มีประโยชน์

เนื้อนุ่ม ย่อยง่าย ปวดภัย กับกระเพาะ

มันหวานญี่ปุ่นแท้

เมนูอร่อย ย่อยง่าย ดีต่อ กระเพาะเด็ก!

# Brand Identity



## ราคาปังต้อนรับปี 2566

มันหวานญี่ปุ่นแท้ จากเมืองฮิราทสึ

สายพันธุ์ : เบนินารุทระ

3 kg. ราคา **799.-** (ต่อสย 266.-/1kg.)

5 kg. ราคา **1,199.-** (ต่อสย 240.-/1kg.)

SHOP NOW!

## 3 สายพันธุ์ มันหวานญี่ปุ่นสุดพรีเมียม

ส่งตรงจากญี่ปุ่นสู่มือ Shi-tori

**เมืองฮิราทสึ**

- เนื้อเหนียวสีทอง
- หวานฉ่ำเหมือนน้ำผึ้ง
- นุ่มละลายในปาก

**เบนินารุทระ Beni Haruka**

**เบนินารุทระ Beni Masari**

- เนื้อเนียนนุ่ม
- หวานดำค่าลิ่งดี

**ซิลค์สวีท Silk Sweet**

- เนื้อเนียนละเอียด
- ดูจางเพราะไฟมัน
- นำไปอบเนื้อยิ่งดำ

## 明けましておめでとうございます

### ให้มันหวานญี่ปุ่นแท้ = อวยพร!

มันหวานญี่ปุ่นแท้ เนื้อสีเหลืองทอง

หมายถึง **ความสุข ความเจริญ รุ่งเรือง** ร่ำรวยเงินทอง!

# in-store promotion

日本産甘藷をメニューに使ったカフェにてプロモーションを実施。  
日本産であることをアピール。



# Display in-store promotion

卸売市場においてのプロモーション活動。Vachamon food社の売先である仲卸業者にて日本産アピールが出来るよう販促ポスターを使用。



# 卸売市場におけるプロモーション活動



## プロモーションの目的

生鮮青果物の販売チャネルである卸売市場にて  
日本産甘藷の売上向上と商品の認知度向上。

## プロモーション内容

- 100ケース購入するたびに顧客へ3,000タイバーツ相当のバウチャーを贈呈。バウチャーは日本産甘藷購入に使用可能。
- 卸売市場内でのブランドイメージ向上のため自社ブランドのロゴ入りTシャツを配布。
- プロモーション期間：2022年12月16-31日

# Promotion support for wholesales market



## Results



12月1-15日間の売上額とプロモーション実施期間である12月16-31日の売上額を比べた際に329%売上額が上昇。

日本産甘藷の認知度向上に繋がった。

# Promotion support for wholesales market



## Photos



# インフルエンサーを起用した宣伝イベントアクティビティ

## 目的

- エンドユーザー間での日本産甘藷の認知度向上
- 上述の日本産甘藷を使用したメニューを展開するカフェでの新メニュー認知度向上。日本産甘藷の甘みを活かしたアイスクリーム、クリームブリュレやクッキーなどを宣伝

## プロモーション内容

- インフルエンサーをカフェに招待し日本産甘藷クリームブリュレの宣伝活動。
- カフェにて何かしらの商品を購入した顧客に対し甘藷クッキーを贈呈。

## インフルエンサーを起用した宣伝イベントアクティビティ

- イベントへの参加者は200人越え
- 日本産甘藷の自社ブランドであるShi-toriがSNS上、特にTwitter上にて大きな反響を得た
- イベント中の売上額は約250,000タイバーツ



## インフルエンサーを起用した宣伝イベントアクティビティ



日本産甘藷を使用した焼き芋を店頭にてPR

イベント中も販促ポスターを使用し日本産をアピール

# プロモーションアクティビティ@エンクオーティエ



## 目的

- エンドユーザー間での日本産甘藷の認知度向上
- 日本産甘藷の顧客ベースを拡大するため、これまで日本産甘藷を購入したことのない層の取り組み

## プロモーション内容

- タイ国内で有数のショッピングセンターであるエンクオーティエにてポップアップストアを展開。
- 日本産甘藷の試食販売を実施
- 開催期間2022年12月13-18日

# プロモーションアクティビティ@エンクオーティエ



合計売上：約60万円



# サイアムパラゴン内の量販店でのプロモーション活動



## 目的

- 日本産甘藷を使用したチップスの認知度及び売上向上
- 外国人顧客を新たな顧客層として取り入れ

## プロモーション内容

- Buy 2 Get 1「2つ買うと1つ無料」キャンペーンの実施
- 独自にPOPを作成しチップスに日本産甘藷が使われていることを顧客へ周知

# サイアムパラゴン内の量販店でのプロモーション活動



## 結果

- ・実施期間中に300人/日が商品を手にとった。
- ・日量の売上を向上
- ・外国人顧客への周知



# SNS上でのインフルエンサーを使用した広告宣伝活動



## 目的

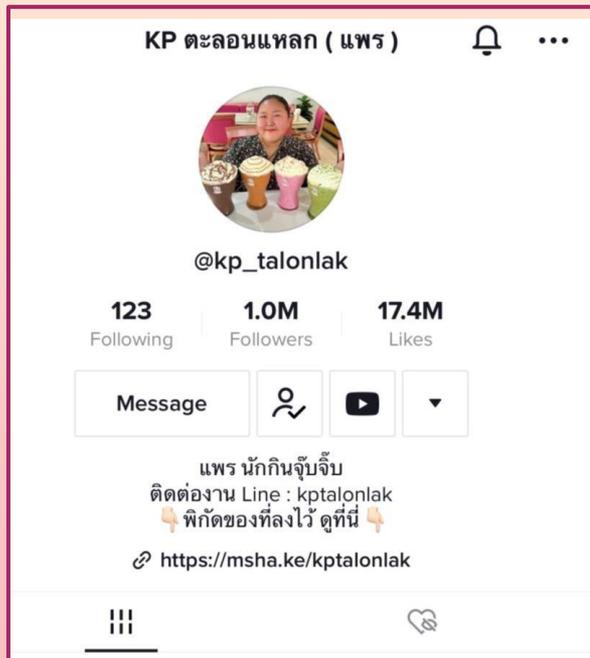
- 日本産甘藷の認知度と売上向上
- 日本産甘藷のターゲット層拡大。ターゲット層に対して有効と思われるインフルエンサーを活用し新規エンドユーザー層の獲得

## プロモーション内容

5人のインフルエンサーを活用しFacebook, TiktokおよびInstagramにて宣伝活動を行った。

Influencer review	閲覧数	いいね数	コメント数
Total	759K	59K	221

# SNS上でのインフルエンサーを使用した広告宣伝活動



食に関するインフルエンサー

フォロワー数100万名

日本産甘藷を使用したカフェの紹介

視聴回数：21万3千回

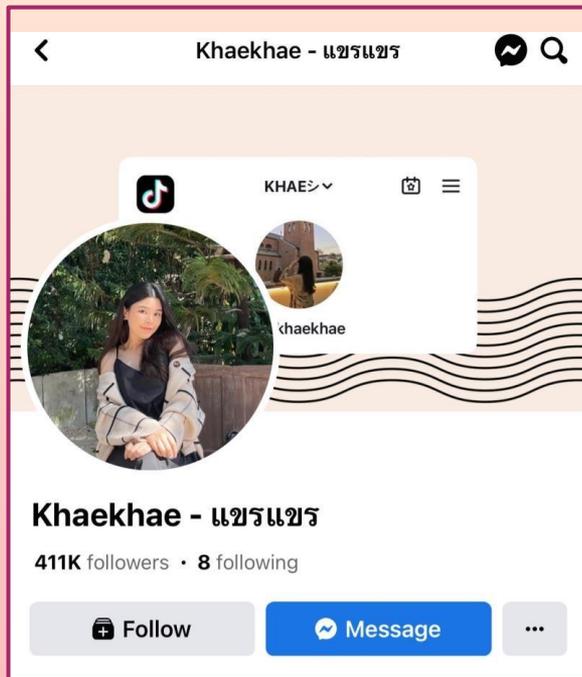
いいね数：1万6千いいね

コメント数：92件

# SNS上でのインフルエンサーを使用した広告宣伝活動



## facebook



ライフスタイルに関するインフルエンサー

フォロワー数約41万名

日本産甘藷をFacebook上で紹介

視聴回数：約44万回

いいね数：1万6千いいね

コメント数：107件

# facebook



ファミリー層をターゲットとしているライフスタイルインフルエンサー

フォロワー数約6,800名

日本産甘藷をFacebook上で紹介

いいね数：586いいね  
コメント数：222件  
共有数：136共有

# SNS上でのインフルエンサーを使用した広告宣伝活動



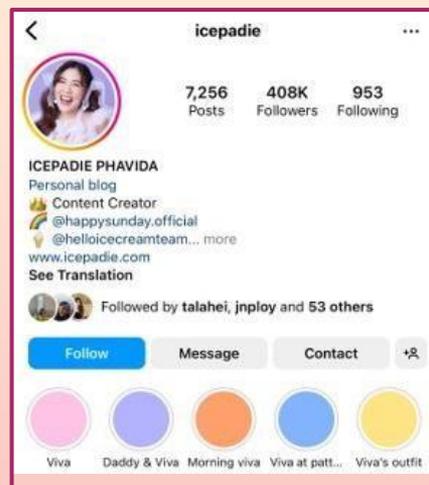
## facebook



ライフスタイルインフルエンサー

閲覧数：2万2千回  
 いいね数：964いいね  
 コメント数：15件  
 共有数：118件の共有

## facebook Instagram



ファミリー層をターゲットにしたライフスタイルインフルエンサー(フォロワー数：53万人)

閲覧数：8万5千回  
 いいね数：1万7千いいね  
 コメント数：7件  
 共有数：118件の共有

# Eコマースおよびソーシャルコマース上での広告宣伝活動



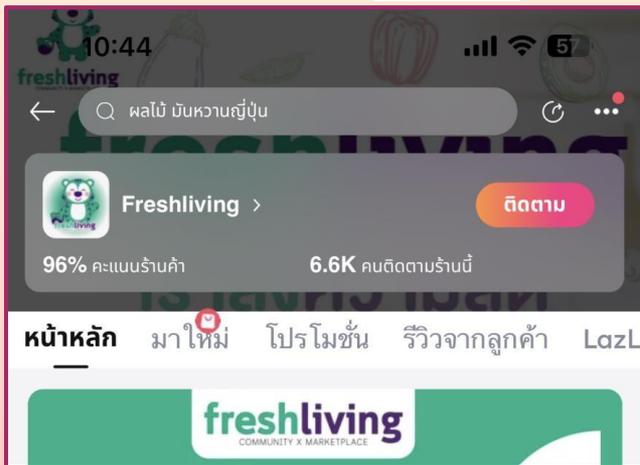
## 目的

Eコマース、ソーシャルコマース上のリーチ数および売上拡大

## 結果

- ・リーチ数の向上。通常時に比べアクセス数が約80,000件ほど増えた。
- ・売上金額は約300万円ほどキャンペーン期間中は上方

# Lazada



## Shop Followers

6.6k

## Shop Rating

96%

# Shopee



## Shop Followers

57.9k

## Shop Rating

4.8/5

Voucher and Promotion





# Line official



## Line Strategy

- Application for Sale and Promotion
- Rich Message
- Card Message



Friends

5,123



# Facebook



## Facebook strategy

- Marketing Content
- Promotion
- Retargeting

**Media Followers**  
**44k**

**Media Likes**  
**42K**

# Tiktok



**Followers**  
**850**

THANK YOU