

令和3年度予算「分野・テーマ別の海外販路開拓等への支援強化事業」 シンガポール国内における日本産甘藷PR事業

事業実施者名：日本青果物輸出促進協議会

事業内容：シンガポールにおける青果物名の販売促進事業

実施場所：量販店での店頭プロモーション

実施期間：2022年2月

目次

1. 事業概要
2. Fair Priceでの販促風景
3. 販促の結果

事業概要

- 事業実施者：Wismettacフーズ株式会社
- 実施対象国：シンガポール
- 事業対象品：日本産甘藷
- 事業目的：
シンガポール国内の最大手量販店であるFair Priceにおいて店頭プロモーションを行うことにより、日本産甘藷の認知度の向上、並びに販売数量の増加を目的とする。
- 事業委託先：Ban Choon Marketing Pte. Ltd. （シンガポール国内の食品輸出入業者）
- 事業実施期間：2022年2月

事業概要

PR概要に関して

委託先業者の協力の下、シンガポール国内の量販店の店頭にて販売促進を実施した。

量販店名：Fair Price

対象店舗：Orchard Grand FP, Balmoral Finest, Thomson Plaza Finest,
Hougang A Finest, Bedok Mall Finest, Artra Finest, Waterway Finest,
Bukit Panjang Finest, Bukit Timah Finest, Seletar Finest

計10店舗

時期：2/4～2/20 計17日間

販促方法：店頭にはマネキンを配置、日本産甘藷の特性の説明、販売を促進するように顧客へ声掛けを行った。
日本青果物輸出促進協議会作成の日本産の青果物をモチーフにしたハッピーを着用して対面式のPR活動を行った。

Fair Priceでの販促風景（Orchard Grand）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

Fair Priceでの販促風景（Balmoral Finest）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

Fair Priceでの販促風景（Thomson Plaza Finest）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。
また顧客の目を惹くようにのぼりを設置した。

Fair Priceでの販促風景（Hougang A Finest）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。
また顧客の目を惹くようにのぼりを設置した。

Fair Priceでの販促風景（Bedok Mall Finest）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

Fair Priceでの販促風景（Artra Finest）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

Fair Priceでの販促風景（Waterway Finest）



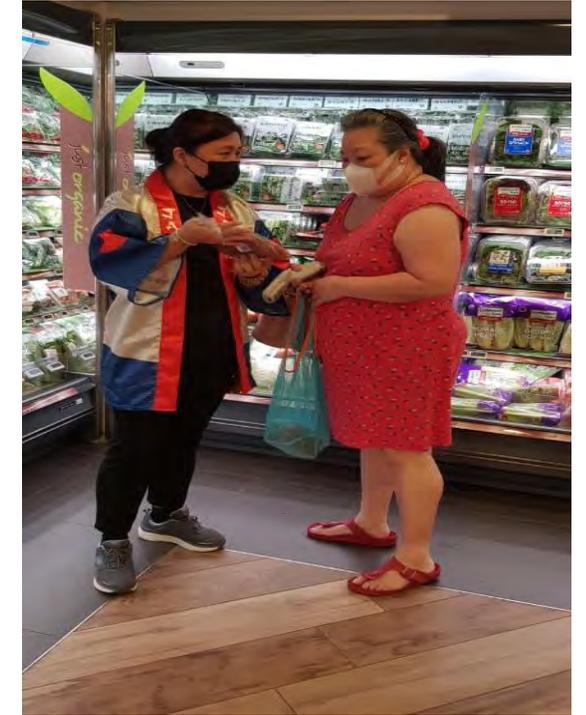
日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

Fair Priceでの販促風景（Bukit Panjang Finest）



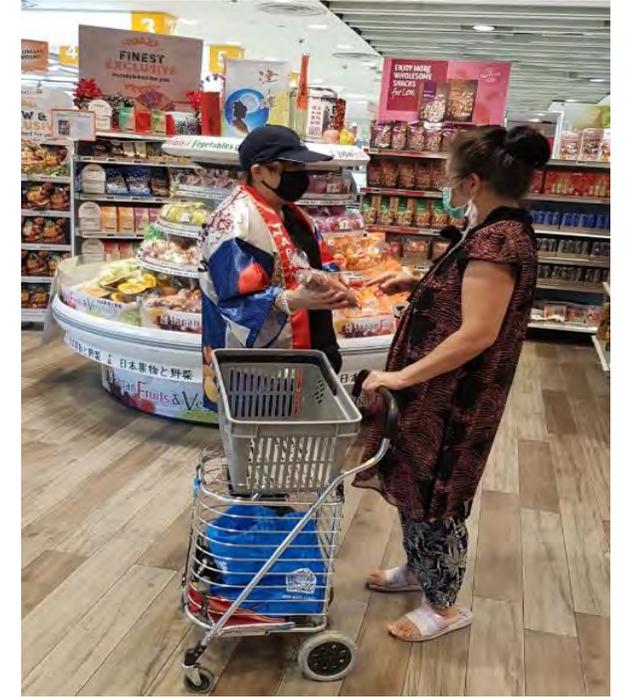
日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

Fair Priceでの販促風景（Bukit Timah Finest）



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。
また顧客の目を惹くようにのぼりを設置した。

Fair Priceでの販促風景 (Seletar Finest)



日本産の青果物に注力している店舗にて、対面で甘藷の商品説明、積極的な販売促進を行った。

販促の結果①

▽店舗からのフィードバック

- Fair Priceにおいて店頭プロモーション自体が珍しいため、顧客の興味を効果的に集めることができた。
- コスチュームについて、日本のイメージが強いハッピーをマネキンに着せたため、店に訪れた消費者に対して容易に日本産であることを印象付けられた。
- マネキンの方が積極的に声をかけていたので、つい甘藷を手にとって購入する人が見られた。
- 日本の甘藷は甘いと評判なので、そのことを更にアピールできた。

▽顧客からのフィードバック

- 甘くてとても美味しい、ほかのサツマイモよりも良い
- 小さいサイズの芋がちょうどいい、調理しやすい
- 甘味が強くて美味しい
- 大きいサイズよりは小さいサイズの方がいい

販促の結果②

▽販促後の顧客の反応

- ・販売促進に合わせて2月の中旬に1コンテナを販売したが、その後すぐに2月下旬出荷に追加で1コンテナの販売が確定した。

▽Banchoon販売実績

2021年2月 実績なし ※2021年1月に300ケース販売実績あり

2022年2月 1920ケース（2コンテナ） 売上金額 約450万円

実績のなかった月での販売、また追加で発注を貰ったことから、一定の評価を貰えたことが伺える。