

01 事業概要

毎月全国の酒蔵の日本酒を自宅に届けるサブスクリプションサービスを展開している「(株)日本酒にしよう」のインドの日本産酒類支援として、インドの中間～富裕層の流行に敏感な20-40代のミレニアル女性向けに販売するためのテストマーケティング及び、販路開拓のサポートを行う。日本酒銘柄は、女性にライトに訴求しやすいカクテル・泡酒・ラベルの可愛いお酒を持つ酒蔵を集めて実施する。インド現地では、流行に敏感な女性が集まるカフェやレストランとのタイアップ、イベントの実施、また、影響力を持つインフルエンサーの活用により、需要喚起を行う。そこからオンライン商談会やECによる販売へつなげる導線作りを行う。

02 当事業の計画例



ターゲット顧客層が利用するカフェ・レストランとのタイアップ実施

20-40代がよく利用するインドのカフェ・レストラン(モール内など)とタイアップし各店舗ごと、独自の(インドに受け入れられる)レシピにして提供。ポップなどを席に設置し「#sakelover」などハッシュタグにしてSNSでの拡散を促す。



デジタルマーケティング-Youtuber/インフルエンサーとのタイアップ

20-40代のインド人女性の人気YouTuber/インフルエンサーとのタイアップを通じて、様々なカクテルの飲み方・レシピを紹介。専用のYouTube/SNSチャンネルを開設し、口コミの投稿を促し、飲んでみた!美味しい!というユーザー投稿を増やす