

観光客試飲イベント(那覇空港)

- 目的/ 沖縄の玄関口・那覇空港ウェルカムホールへ泡盛試飲コーナーを設置し、観光客を対象としたトライアルを展開する。空港内ショップで泡盛をご購入頂いた方へ景品を進呈し、泡盛の店頭販売強化施策を合わせて展開する。
- 概要/ 実施場所: 観光客への泡盛試飲・販売促進PRイベント
実施時期: 那覇空港内 ウェルカムホールA1
実施日時: 平成29年 7月10日(月)～12日(水) 13:00～17:00
実施内容:
(1) 泡盛46銘柄の展示・試飲
(2) 琉球泡盛試飲イベントキャンペーン
→ 試飲された方々に、試飲された泡盛をお求めの観光客には空港内の売店にて購入出来る事を促して、購買に結びつくように展開する
- 成果/
(課題化) ●試飲コーナー
46銘柄の試飲コーナーを設置し観光客を対象としたトライアルを展開。3日間で約700名の空港利用者へ試飲いただく事ができた。
全てのメーカーが並ぶことによって興味を持たれる利用者が多く、それぞれ試飲を楽しんでいる様子が見られた。
多くの観光客は、“泡盛”の存在は認識している様であるが、それぞれ銘柄ごとの特徴やおいしい飲み方を知らないケースが多く、女王等による泡盛の説明やサジェストにご納得されて購入に繋がるケースも見受けられた。
- 土産品店への誘導施策
2階ホール内にて泡盛の取扱のある店舗へ声かけを行い、キャンペーンのご協力をお願いした。積極的なアプローチを行う店舗もあれば、うまく活用していない店舗もありバラつきが見られたものの、お客様自体の反応は概ね好評で試飲した泡盛を実際に購入して景品をもらいにいらっしゃるケースも多く見られた。
試飲用に用意した各銘柄と各店舗で販売している銘柄の整合性が難しく、試飲銘柄の設定方法に工夫が必要である。
場所(那覇空港ビルディング様)の特性上、特定の土産品店と特化したタイアップを行うことができない為、参加する土産品店をもっと増やす工夫が必要であるが、各土産品店の参加に対するモチベーションはあまり高くない現状がある。プロモーションの仕組みをできるだけシンプルな内容(購入したらもらえる)とし、各土産品店の負担(対応)を可能な限り軽いものとする配慮を行う必要性があり、企画上の更なる工夫が必要である。