

さつまいもの  
カクテル缶販売に  
合わせた  
芋焼酎購入者の  
新規獲得にむけて!



※商品はイメージです

※この商品はフィクションです

# 目次



## R (市場調査)

- 売れているお酒と、さつまいも商品の人気について
- さつまいも商品について



## STP (ターゲット)

- さつまいものカクテル缶のポジショニングマップ
- 商品内容について



## MM (戦術)

- 決定したペイドメディアについて
- ペイドメディア決定理由について



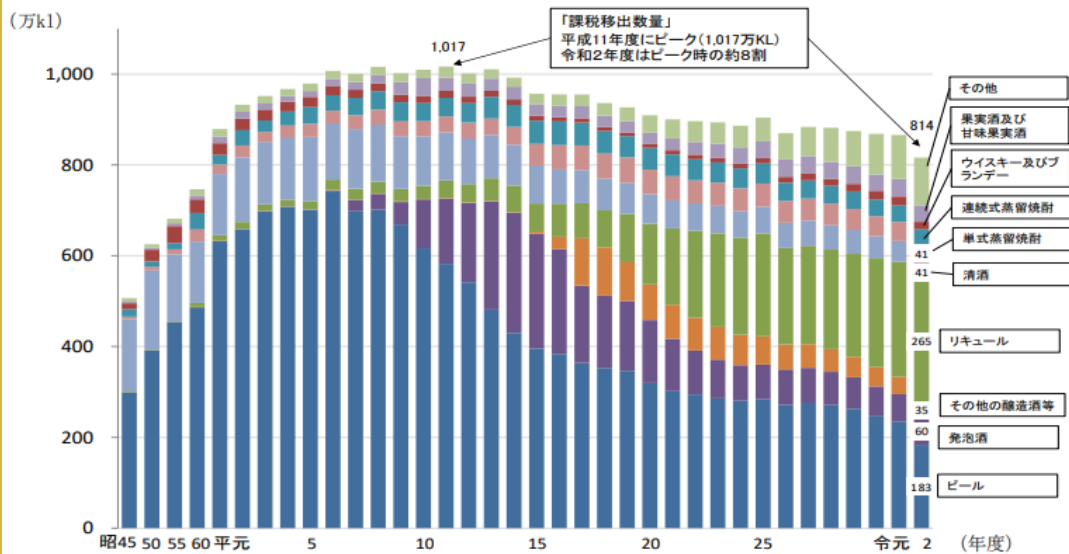
## I (実践計画)

- 各所数値について
- Web サイトの主な構造、目標



# R (市場調査) 売れているお酒と、さつまいも商品の人気について

図3 酒類課税移出数量の推移



資料：国税庁統計年報（以下の図表において、特記がない資料は国税庁統計年報による。）



各酒類の課税移出数量の構成比率の推移を見ると、近年、その構成が大きく変化していることがわかります。  
【図3】特にビールの課税移出数量が大きく減少していますが、これはビールから低価格の発泡酒やチューハイ、ビールに類似した酒類（いわゆる「新ジャンル」）に消費が移行していることが一因と考えられます。

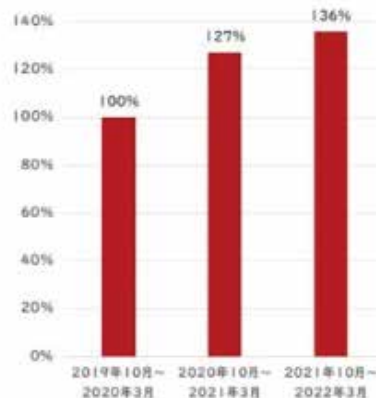
出典：国税庁ホームページ

(<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/shiori-gaikyo/shiori/2022/pdf/001.pdf>)

さつまいも商品  
月別販売動向



さつまいも商品  
年別販売動向



さつまいもシーズンの10～3月の販売状況を見ると、年々売上が増えており全国的にさつまいもブームである鹿児島でもさつまいも専門店ができたように、今は全国的にさつまいもブームと言われており、さつまいも商品への注目が高まり、購入が増えているものと考えられます。

出典：ふるさとの海幸・山幸 かごしま特産品市場

(<https://official.kagoichi.com/topics/6830.html>)



# R (市場調査) さつまいも製品について

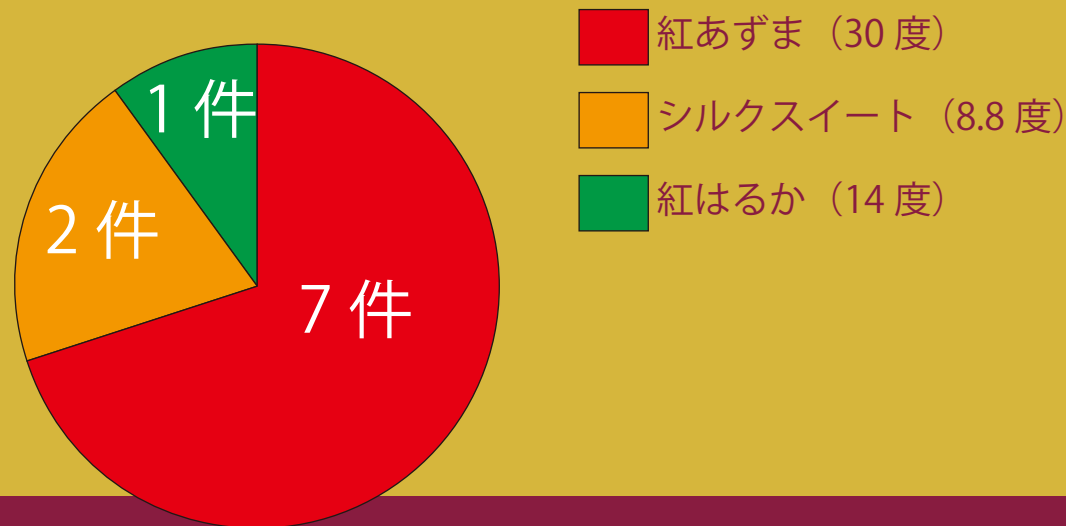
## さつまいものお酒の種類

amazon で「さつまいも お酒」と検索したところ

- ・明利 焼芋リキュール 酔う焼き芋 500ml
- ・なると金時 焼いものお酒 [リキュール 500ml]

の2点しか芋焼酎以外ヒットせず、缶製品はヒットしない為（長江調べ）、消費者の目に留まりやすく、話題になりやすい！

## 人気のさつまいも糖度について

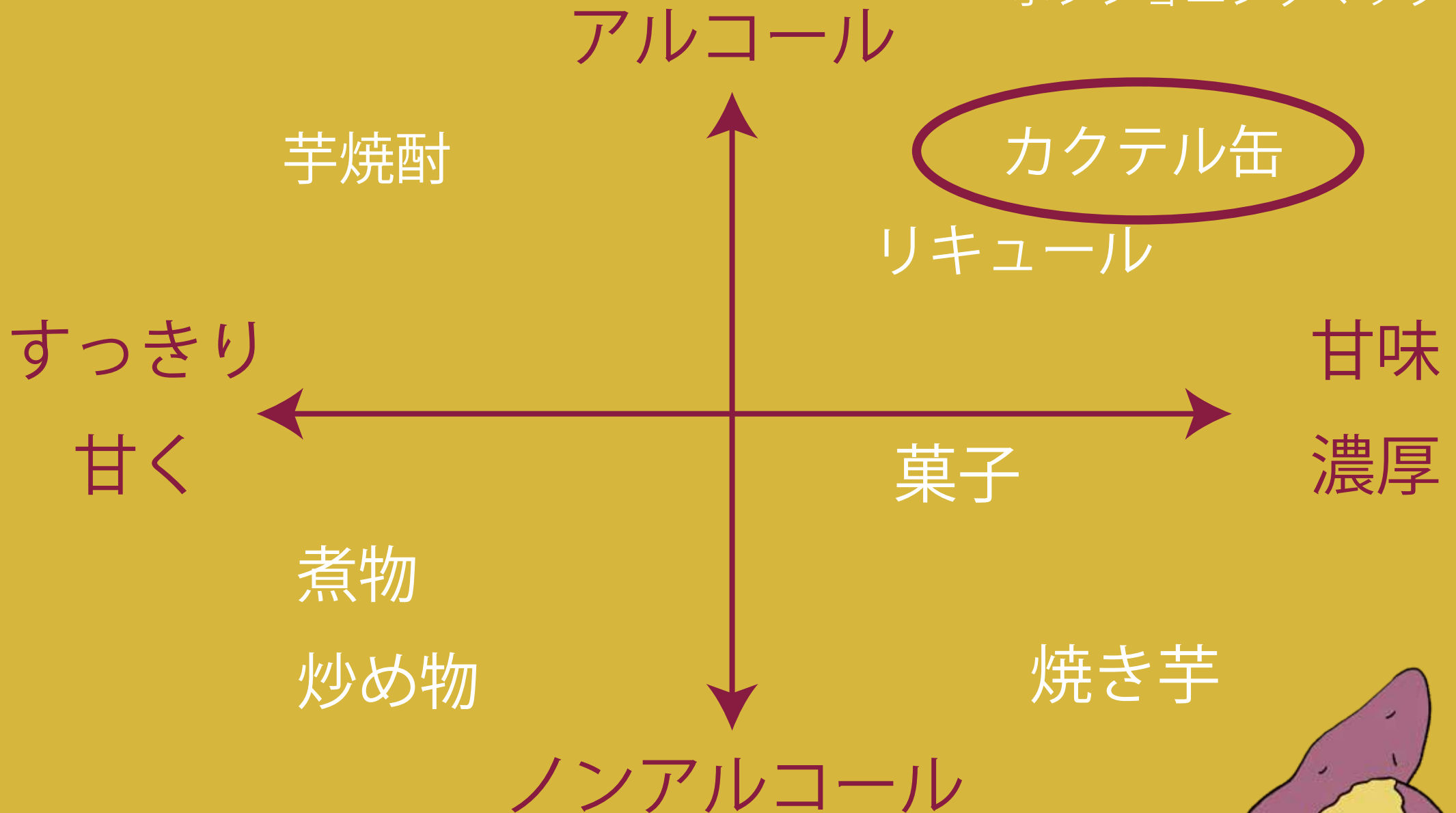


楽天で「さつまいも ランキング」と検索してトップ10を集計したところ左図の通り、糖度の高いさつまいもが好まれることから、味は甘い方が人気が出ると予想される。



# STP (ターゲット)

さつまいもカクテル缶の  
ポジショニングマップ



# STP (ターゲット)

## 商品内容について

- 商品名 芋焼酎屋さんが作ったさつまいものデザートカクテル  
(以降 さつまいも缶と呼びます)
- 値段 1缶 150円 (原価 30円、酒税 28円、利益 77円)
- 販売期間 20XX年10月～20XY年3月の6カ月間
- 売上目標 1億5000万円 100万本 (月間あたり2500万円)
- 販売方法 ECサイトのみ
- ターゲット 甘いさつまいも商品が好きな方、芋焼酎を飲んだことがない方



※商品はイメージです



# MM (戦術)

## 決定したペイドメディアについて



### サイト

- ・ さつまいも缶のランディングページ (商品を買って貰いたい為)
- ・ 芋焼酎のプロモーションサイト (商品に興味を持って貰いたい為)



### 目的

新商品のさつまいも缶販売促進と  
さつまいも缶通しての自社の芋焼酎に興味を持ってもらう



### コンセプト

さつまいも好き必見！風味豊かなカクテル缶で乾杯！芋焼酎もご一緒にどうですか？



### ペイドメディア

YouTube & X のリポストキャンペーン

広告は 8 月 25 日スタート

上記で使う広告動画の作成をします



### 動画

動画作成に関する予算

600 万円 (女優オファー) + 30 万円 (動画作成依頼費) = 630 万円





# MM (戦術)

## ペイドメディア決定理由について



Youtube

ターゲットが絞り込めており、認知拡大を狙いたいことから YouTube  
金額：1クリック 8円～20円（今回は10円で計算）  
20万セッション数必要な為今回は200万円で計算します



X

既存の顧客に企業の伝えたいイメージや情報をそのままユーザーに  
伝えて拡散してもらえる、共感も誘える事からXのリポストキャンペーン  
金額：2本セット5名様プレゼントを10日間（100本）

150円×2本セット+約800円（送料）×50セット=約11万円

5万セッション分の効果を予測しています

（霧島酒造公式Xの KIRISIMA No.8 のツイートを参考にしています）

補足（宣伝開始時期）：さつまいも系ドリンクなどは、

8月下旬に宣伝することで、見かける機会が増えやすい

例：（スターバックスの8/28投稿 #焼き芋香ばしカラメルフラペチーノは

930万回表示 3.8万リポスト 15万いいね）



合計

841万円の広告費が必要と予想





# I (実践計画)

各所数値について

🍃 月間 KGI 月間 2 5 0 0 万円

🍃 顧客 3 万人

🍃 平均注文価格 5000 円

🍃 CVR 飲食食品の平均 CVR が 1% の為、広告 0.8% 自然検索 1.2% とします

🍃 芋焼酎プロモーションサイトのアクセス率向上について

目標セッション数を 135,000 セッションに設定します



目標：半年で売上 1.5 億円 +

芋焼酎のプロモーションサイトへセッション数を 135,000 セッション

