



2020年2月初旬、タイは夏に向けてじりじりと暑さを増してきています。そんな中、静岡より依頼をいただいた商品マーケティングを実施。「静岡の食物がタイ人に合うのか...」試行錯誤しながら行いました。

静岡から預かった商品は計5点。

1. 焼津鯖ラーメン
2. ゼロパール(こんにやくタピオカ)
3. ミニかま
4. ゆずパウダー
5. いわし削りぶし。

これをきっかけに1つでも静岡の商品がタイに広がってほしいですね。SHINSEISOLUTIONでは初の試みも大歓迎です。こんなことをやってみたくをまずは形にしてみたい。



次回トピック

- ・その後の面接活動
- ・授業潜入
- ・採用のポイント
- ・会社の福利厚生

etc...



予想外の反応

店舗の前に商品を広げ、試食を始めるに興味を持つ主婦の方、学生、仕事終わりの方など様々な方が試食とアンケートに協力してくれました。中には試食をした瞬間に、「これ買いたい！」と購入を希望する方も何名かいらっしゃいました。正直に答えてくれるタイの国民性は、やる側としてはとても嬉しく感じました。

店舗は、人気の「NAGIYA」



タイで日本の本格的な居酒屋料理が堪能できる「NAGIYA」。その店舗前のスペースをお借りしてマーケティングを行うことができました。試食をした方が、「この料理はお店で食べられるの?」と質問されることもちらほら。2日目以降は店舗のスタッフさんも一緒に声掛けをしてきて感謝の気持ちでいっぱいです。

場所はエカマイ駅から徒歩30秒

タイの移動で中心となるBTS。そのエカマイ駅を降りて目の前にある商業施設が今回の会場でした。おかげさまで多くの方に試食を行っていただき、アンケートもたくさん回収することができました。タイと日本、そして静岡、架け橋になれるようにこれからもチャレンジします。

