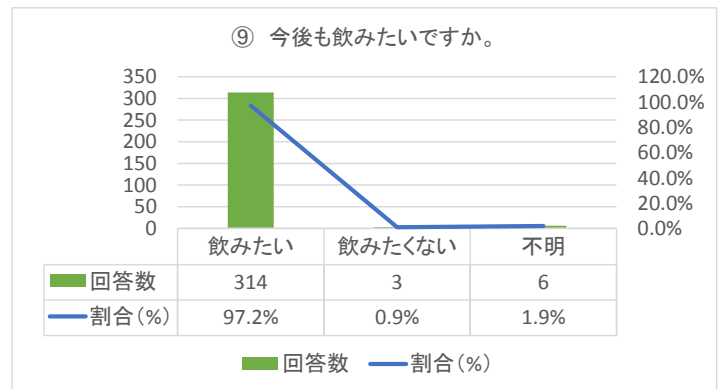
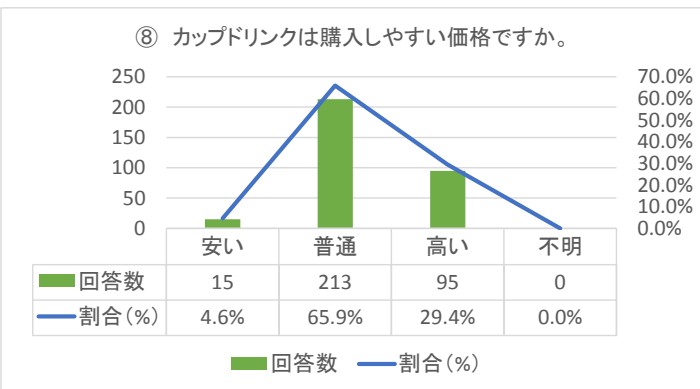
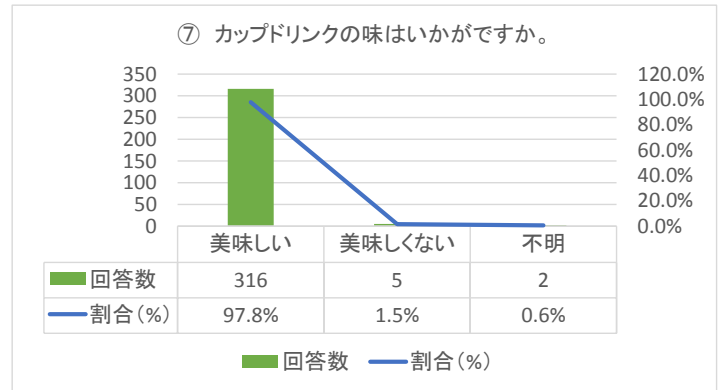
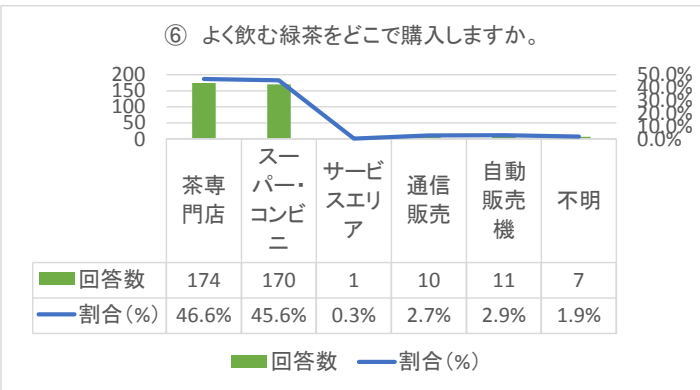
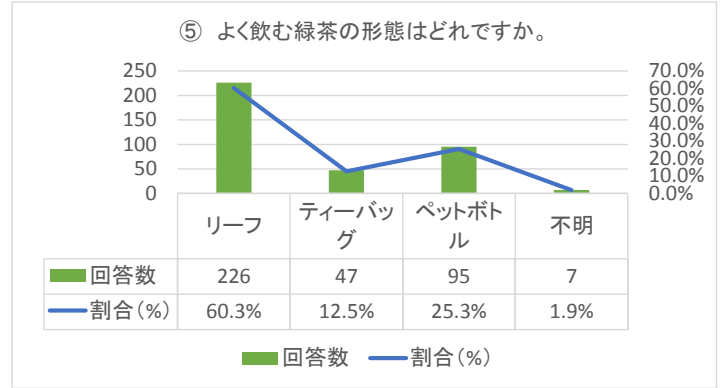
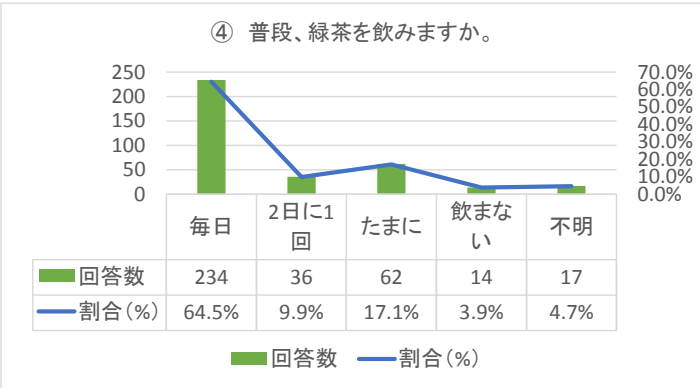
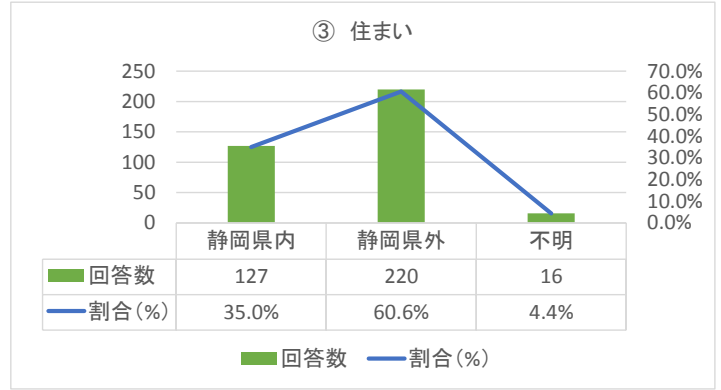
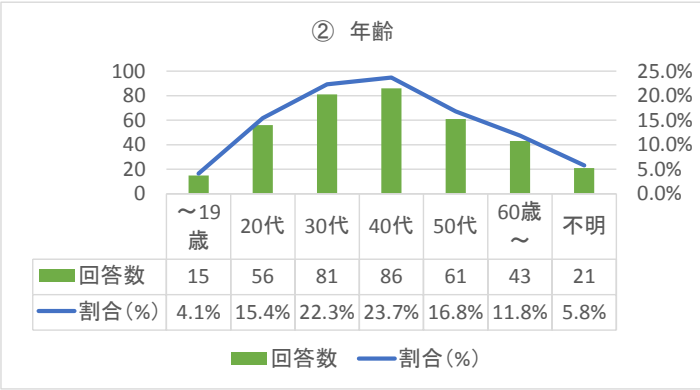
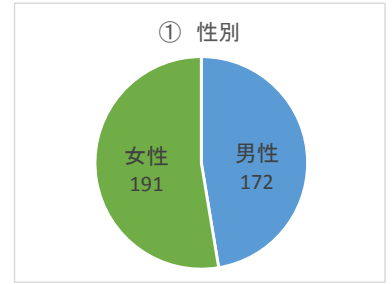


期間限定ショップ「茶カフェat駿河湾沼津SA」アンケート結果

期 日 / 平成29年8月18日～9月3日(午前10時～午後5時)
 購入者数 / 561 人 カップドリンク以外含む
 冷茶購入 / 472 人 カップドリンク(単価380円、カップ450ml)のみ
 回答数 / 363 人
 売り上げ / 361,962 円

アンケート集計による考察

- ① 性別／女性191人(52.6%)、男性172人(47.4%)で若干女性が多い。
- ② 年齢／40代が23.7%で最も多く、次に30代が22.3%で合わせて全体の約半数を占めた。
- ③ 都道府県別／県外60.6%、県内35%で県外では神奈川県、愛知県が多い。
- ④ 緑茶を飲むか／毎日飲むが64.5%で、緑茶に関心が高い人が多い。
- ⑤ 緑茶の形態／リーフ茶が60.3%で、上記と同じ。
- ⑥ 購入先／茶専門店46.6%、スーパー・コンビニ45.6%でほぼ同じ。
- ⑦ 味／美味しいが97.8%で。美味しくないと答えた人は味が濃すぎるという意見。
- ⑧ 価格(380円)／普通が65.9%、高いが29.4%で6割以上が妥当な価格であるという意見。
- ⑨ 今後飲みたいか／飲みたいが97.2%で、プレミアム感のある緑茶のニーズの高さを感じた。



感想など

1 来場者

【良い点(抜粋)】

- ・とても香りが良かったです。
- ・めっちゃくちゃ美味しい。
- ・今まで飲んだ冷茶とぜんぜん違う。
- ・ペットボトルとちがう。
- ・本当のお茶を味わえました。
- ・甘くてびっくり！
- ・デザイン性が高く、お洒落で良いと思います。
- ・パッケージがかわいい。
- ・お洒落な感じで若い方たちも寄りやすいと思う。
- ・緑茶が好きなので目にとまりました。
- ・贈りものに良い。
- ・ちょうどよい値段。
- ・スタバと同じ値段でいけると思う。
- ・この味だったら安い。
- ・安いとプレミア感がなくなる。
- ・コーヒー350円なのでお茶もありだと思ふ。
- ・静岡ならお茶だ！
- ・サービスエリアに茶カフェあれば絶対つかう。
- ・茶カフェめずらしくて立ち寄った。
- ・フードコートよりもこうした茶スタンドのほうが目立つと思う。
- ・お茶の知名度アップにとっても良い取り組みですね。

2 茶カフェ協力茶業者

【A】

- ・普段、緑茶を飲まない方から老若男女様々な人に来店いただいた。
- ・カップドリンク380円という価格に若者はコーヒーチェーン店と比較して適正な価格とする人が多かった。
- ・一方で、年配の方は、価格が高いと捉えている回答が多かったという印象を持っている。
- ・日常茶飯事ということがあるように、お茶が身近にある世代と、コーヒーや紅茶を外出時に飲む感覚と同じように捉える世代間にギャップがあるのがとても興味深いと感じた。
- ・380円の値段の価値があることをお客様が認識してくれた。
- ・テストマーケティングとして成功だと感じている。実店舗として今回のお茶カフェがあった場合、リピーターの方が多いと感じた。
- ・口コミでどんどん増えていくのではないかと感じた。

3 中日本エクス

お茶を無料で提供しているサービスエリアにおいて、お茶を有料で提供した場合、どこまで売れるかという実験的な側面があった。その点、お客様から想定以上の評価を得られたと感じている。また社内的にも高評価を得られている。次回の機会については、今後検討していきたい。

【改善点(抜粋)】

- ・甘味が少ない。
- ・お茶は本当においしいので、さらにお客様の興味をひくようなディスプレイやPRに工夫をすると思います。
- ・100円コーヒーの時代、高い。
- ・量を少し減らして200円代で売ってもいいと思います。
- ・300円ならうれる。
- ・350円が妥当。
- ・SMLなどサイズ・価格にわかれているといい。
- ・値段をペットボトルと比べてしまう。
- ・静岡なのでお茶の値としては高い。
- ・グラスできちんとした施設で飲みたい。
- ・季節のお菓子と一緒に飲みたい。
- ・座って飲みたいです。
- ・あたたかいお茶を飲みたい。菓子セット希望。
- ・お茶の入れ方も教えてください(時間とか)。
- ・効用のPR、お茶の特徴を。
- ・多種類のもの出してほしい。

【B】

- ・思っていたより若年層に受けが良く、小中学生など自分のお金で買ってくれることに驚いた。今後の販路拡大に欠かせればよい。
- ・普段からお茶をよく飲む年配の方々からすると380円という価格とお洒落な店構えに多少抵抗があったように思えた。
- ・普段、緑茶をあまり飲んでいない若年層に興味をもってもらい、新鮮な意見を聞くことができて良かった。
- ・多少金額が高く、キリが悪いように思える。また、ゆっくり抽出するハリオの「雫」や今回のスタイルだと継続的な商売(カフェ等)だと難しいと思った。
- ・コンセプトティーの2つセットの商品だと金額的にも販売しやすいと思う。

