



# Marketing Service

アフリカは中国に続く巨大なマーケットになりつつあります。しかし、距離的な問題やセキュリティ上の問題、その他様々な事由により、日本企業がアフリカマーケットへの進出を足踏みしているのも事実です。

デジタルグリッドソリューションズはこれまでにアフリカで培ってきたキオスク※網とリソースを活用し、これからアフリカ市場進出を考えている企業や、既に進出をしている企業のマーケティング活動をサポート致します。  
※キオスクとはアフリカの村落コミュニティにある個人商店のことです。

## プロモーション

商品を棚に陳列するだけでなく、商品の告知や認知、そして差別化や必要性を訴求するための施策を行います。



- 各種プロモーション(オンライン・オフライン)の企画・設計・実施
- POP制作
- ブランドTシャツ等ノベルティ制作



## テストマーケティング

製品をルーラルエリアを中心としたマーケットに配荷・流通させ、配荷や売上状況を分析し結果をレポートします。



- 販売チャネル開拓
- 現地語に対応したパッケージ制作
- 販売結果の分析・レポート



## リサーチ

貴社の製品やサービスが現地で需要があるのか、ターゲットは誰なのか、最適な価格はいくらかの、等の調査を設計から行います。



- 消費者アンケート  
[ 年齢・性別・地域等セグメントを分けたアンケート ]  
[ 設計・調査・レポートの作成 ]
- 定性・定量調査



## デザイン・印刷

現地に適したコミュニケーション設計を行った上でデザインを組み、質のよい印刷会社を選定し、その管理監督を行います。



- 現地対応言語でのデザイン設計
- 現地印刷工場のクオリティコントロール



500キオスク × 100世帯 × 3名 = 15万人

WASSHAは500キオスクへのビジネス展開を見込んでいます。1つのキオスクに、約100世帯が紐付き、1世帯で約3名のリサーチ対象者が居住していると仮定しますと、パネル数は約5万人になります。また、リサーチ時にはSMSを使用したアプローチも可能ですので、スピード感のあるレスポンスも期待できます。

## アフリカ在住の日本人スタッフがマネジメント致します



秋田 智司  
CEO

外資系コンサルティングファームで日本企業の新規事業立案に従事、その後NPO法人立ち上げ、日本企業の途上国進出を推進。



飯沼 俊文  
Marketing Director

広告代理店にてブランディング、コミュニケーション設計、デザイン、各種プロモーションを企画・提案実施を経験。欧州でMBA取得。



米田 竜樹  
Business Development Director

日系電機メーカーにてアジア市場の海外営業・マーケティング、経営企画を担当。その後、外資系コンサルティングファームに入社し、日系大手製造業クライアント向けに新規事業戦略、海外事業戦略等のプロジェクトに従事。

### ケニア・タンザニアスタッフ

英語・スワヒリ語のバイリンガルであるケニア人スタッフ5名、タンザニア人スタッフ9名体制で、サポート致します。

### 現地協力会社

リサーチ会社、ATL・BTL広告代理店、印刷会社等