

### 양식3

## 해외 안테나숍 제품 마켓테스트 결과

o추진일자 : 8월30일/ o 응답자 수 : 20명

제품명 Product Name	진로 복숭아에 이슬	제품종류 Product type	주류
			

### 분석 결과 Analysis result

#### 소비자 유형 / Consumer type

성별 Gender	Male 8명, Female 12명	연령 Age	10~30s 20명
-----------	---------------------	--------	------------

#### 제품 평가 (1) / Product evaluation

질문 (Questions)	답변 (Answer)				
1. 비슷한 제품을 먹어본 경험이 있습니까?	있다 (8명/40%)	없다 (10명/50%)	없지만 본적있다 (2명/10%)		
2. 해당류의 제품을 구매할 때 가장 고려하는게 무엇입니까?	가격 (2명/10%)	맛 (16명/80%)	패키지 (0명/0%)	인지도 (2명/10%)	기타 (명/%)
3. 시식한 결과 맛이 어떻습니까?	매우좋다 (14명/70%)	좋다 (4명/20%)	보통이다 (2명/10%)	좋지않다 (0명/0%)	매우좋지 않다 (0명/ 0)
- 매우 좋지않다를 선택한 경우 어떤 이유로 선택했나요?					
4. 향후 이 상품을 구매하겠습니까?	그렇다 (16명/ 80%)		아니다 (4명/20%)	잘 모르겠다 (0명/0%)	
- 그렇다를 선택한 경우 이유가 무엇인가요?	가격 (0명/0%)	맛 (16명/80%)	패키지 (0명/0%)	인지도 (0명/0%)	기타 (0명/0%)
- 그렇지않다를 선택한경우 이유가 무엇인가요?	가격 (0명/0%)	맛 ( 명/ %)	패키지 ( 명/ %)	인지도 ( 명/ %)	기타 ( 명/ %)
5. 해당 제품의 가격이 적정하다고 느껴지나요?	매우좋다 (4명/30%)	좋다 (14명/70%)	보통이다 (2명/10%)	좋지않다 (0명/0%)	매우좋지 않다 (0명/0%)
6. 해당 제품이 현지 시장 사람들에게 인기있을 것 같나요?	매우 그렇다 (8명/40%)	그렇다 (8명/40%)	보통 이다 (4명/20%)	그렇지 않다 (0명/0%)	전혀 그렇지 않다 (0명/0%)

#### 보완사항 및 기타의견 / Supplement and comprehensive analysis

소주 중에 복숭아 맛이 가장 잘 판매됨. 추후에 소주 칵테일 (과일 맛 소주 + 사이다)를 직접 따라서 판매하는게 가장 효과적인 프로모션 플랜이라고 판단됨