



経営上のお悩み、相談しませんか？

「よろず支援拠点」は、国が平成26年度から全国に設置している無料の経営相談所です。中小企業の皆様の売上拡大や経営改善等、経営上のあらゆるお悩みに対応します。

相談事例の紹介

担当コーディネーター 池上 幸男

新規顧客の獲得に向けて大手オンラインショッピングサイトへ進出！

01 相談のきっかけ



安芸市で土佐備長炭の製造販売を手掛ける相談者は、市場の変動や消費者ニーズの拡大を受け、新たな販売チャネルの開拓を考えていました。特に、コロナ禍を経てネット販売の利用が拡大したことにより、その利便性を活かして新規顧客を獲得するために、自社ホームページ以外での薪のネット販売をすることを決意しました。なかでも、大手オンラインショッピングサイトであるAmazonで成功するためのノウハウを学びたいという思いから当拠点を訪れました。

02 現状分析と課題把握



相談者は当拠点を訪れた際、既にAmazonでの薪の販売ページを立ち上げていました。商品の写真やタイトル、価格設定などの基本的な情報設定に問題はありませんでした。商品ページの閲覧数や商品の販売数が伸び悩んでいる状態でした。そこで、担当コーディネーターは、この課題を解決するためにはより多くの人に商品ページへ訪れてもらうことが必要だと判断し、消費者の目に留まりやすくするためのポイントを提案することにしました。

03 解決策の提案と実施



担当コーディネーターは、Amazonの内部SEO、特に商品ページの最適化に焦点を当ててアドバイスを行いました。具体的には「商品のタイトルは消費者が検索する際のキーワードを意識すること」「商品の説明文には商品の特徴やメリットを大胆に提示すること」を提案し、ページのクリック率や購入確率を上げる方法をアドバイスしました。このような方法を取ることで、消費者が薪を検索した際に自社の商品ページがより上位に表示される可能性が高まりました。

04 支援の成果



相談対応を重ねるうちに、相談者はAmazonにおける販売戦略のポイントを掴んでいきました。そして、アドバイスに基づいて、商品ページの最適化およびキーワード設定を実践したことで、顧客から肯定的なレビューなどの反響が集まり始めました。特に、土佐備長炭職人が選定したという一線を画す薪の利点や特長を明確に提示したことで、これまでの顧客層とは異なる新しい層からの関心を得ることができました。今後も新たな顧客の獲得や土佐備長炭の認知度拡大がますます期待できます。



相談者の
声

Amazonでの販売について、全く知識がありませんでしたが、具体的なアドバイスとサポートを受けて順調にページ作成を進めることができました。特に、商品説明や写真のポイント、商品紹介コンテンツの作成の仕方などを丁寧に教えていただき、その結果、ページのクオリティが明らかに上がりました。これにより、より多くのお客様に見てもらえるようになったと実感しています。まだまだ改善できる点はあると思うので、今後も引き続き支援をお願いしたいと考えています。



土佐備長炭一 ICHI

代表者 近藤 寿幸
住 所 安芸市大井甲1693-13
TEL 090-7149-1602

Instagram



Facebook



お問い合わせ・ご相談予約 (公財)高知県産業振興センター内 高知県よろず支援拠点

住 所 〒781-5101 高知市布師田3992番地2 高知県中小企業会館5階

Email yorozu@joho-kochi.or.jp

TEL 088-846-0175

対応時間 8:30~17:15(土日祝日を除く平日)

高知県よろず

検索

