

実践！IT活用

財部からの ネット通販奮戦記 (実況中継！第二回)

「インターネットで商売を始めなければ、なかなか売上が伸びなくて困っている」という方が多くいらっしゃると思います。そういった方々のお力になればという気持ちで数回にわたり連載いたします。

0. 前回までのあらすじ

(2009年4月号に第一回を掲載)

事例企業は鹿児島県曾於市財部町にある「つばき油工房紅屋(代表者：徳重尚盛さん)」です。紅屋は「べにや」と読みます。

徳重さんは元来、建築資材製造販売業(主として、コンクリートブロック)を営んでおられますが、不況の影響もあり、椿油のインターネット販売を開始されました。

販売方針は、自社ホームページ内でプレゼント/無料サンプルを

中心に活動するものとし、サンプルを使っていただいた方からの購入ならびに、口コミによる波及を方針にしました。
現状を申し上げると、まだまだネットでは商品が売れ始めたという域には達しておらず、苦悩している状況です。しかしながら、あらゆる手段を工夫しながら、着実に進めていこうという意思を徳重さんはお持ちです。

1. 現在の販売状況

① サンプル申込み状況

前述の販売方針にあるように、「サンプル申込」をトリガとして購入を増やそうという戦略を立てておられます。サンプル申込みは、以前に比べて多少は増加しているけれども、劇的な増加は見られない状況です。

ただし、申込みのあった電子メールやGoogle Analyticsの統計

★事例企業紹介★

企業名：椿油工房紅屋

所在地：鹿児島県曾於市

財部町

取扱商品：椿油商品

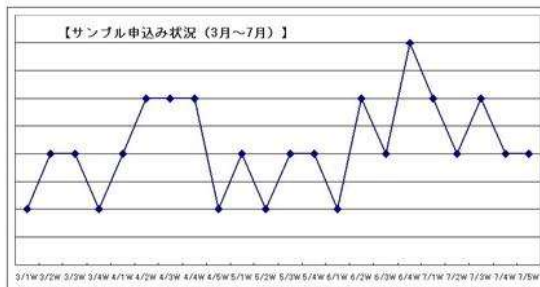
課題

① インターネット販売における具体的方策

② 異業種への本格進出による事業変革 など

ホームページ：
<http://www.beniya-tsubakioil.co.jp/>

情報から地域別の分析をしてみると、今までにサンプルを申込みれた周辺に住む方々からの申込みがみられる傾向にあります。
『「口コミ」ということでの成果は確かにある』、という事実を証明しているものと思われれます。

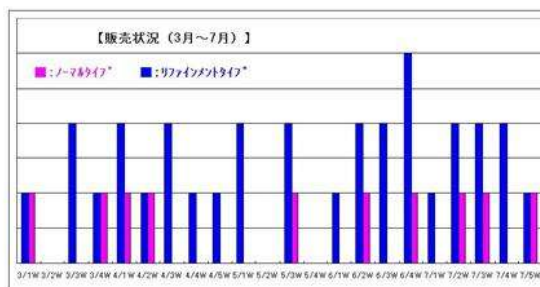


② 販売状況

注文についても微増という状況ではありますが、劇的な増加には至っていません。

その中においては、以前サンプルの申込み後、お試しいただいたお客様からの購入といった方も徐々に増えております。また、3ヶ月単位に定期的に購入してくれる固定客ができています。一例ですが、その方は、以前大島椿油を使っていたけれども、にお

いが気になっておられました。紅屋のリファインメントタイプである無臭の製品を試したところ、気に入っていただき定期的に購入していただいています。



2. 工夫していること

① 化粧品口コミサイトの効果

「化粧品のことなら! みんなの 口コミサイト@cosme」(http://www.cosme.net/) という10年以上続いている化粧品の 口コミサイトがあり、今や700万件以上の化粧品の口コミがアップされています。女性中心にアクセスされているようです。
「椿油工房紅屋」で検索すると商品の口コミを見ることが出来ます。紅屋の商品をお使いになられたお客様からの投稿(2月)を

きっかけに、その投稿コメントを読んだ別のお客様が椿油のサンプルを申込み使用してみての感想や商品に対する評価等をしていただいています。徳重さんの真摯な対応や商品自体の効果は非常に良好です。@osmeの口コミを読んだ、サンプル申込を行う方も増えてきているようです。

②販売方針を意識したホームページ更新

5月末～6月初旬にかけ、ホームページの見直しを実施され、操作性の向上や内容追加を行っています。具体的には、販売方針（「ホームページ閲覧」↓「サンプル応募」↓「サンプル使用」↓「口こみ(拡大)」↓「購入」↓「リピータ獲得」）に沿った動きとなるようにメインページの一番目の着くところに無料サンプル商品申込みやプレゼントのボタンを配置し、まずは訪問者に使っていただきたいという気持ちを表現しています。また、メニューボタンを明るくし見やすくすることや椿油利用効果や徳重さんの思いを追加しました。

3. ホームページのアクセス分析

「Google Analytics」を使用しホームページアクセス解析を実施していることは、前回記載の通りですが「Google Analytics」の統計情報から以下のことを確認でき

ました。

ホームページ更新後のアクセス数については、微増の状況ですが、無料サンプル申込みページを閲覧される割合が高くなったという結果を統計情報から確認でき、閲覧者の誘導が上手くいっていることが証明されました。

椿油さんのサイトは約20ページから構成されますが、ホームページ更新前の閲覧（ページビュー）の割合は、1位：トップページ（32.1%）、2位：純粋な椿油の造り方（9.6%）、3位：純正椿油優つばきの紹介（9.3%）・・・となっており、トップページのみ閲覧者が多く無料サンプル申込みページは上位にも入らないという状況にありました。

販売方針を意識したホームページ更新を行った結果、1位：トップページ（30.6%）、2位：無料サンプル申込み（9.8%）、3位：純正椿油優つばきの紹介（7.7%）、4位：純粋な椿油の造り方（5.9%）5位：ショッピングガイド（5.6%）と大きく変化してきています。同時にページビュー数や直帰率も更新後の統計数字が良くなっています。

4. 今後の取り組み（露出度を増やすために）

①Yahooオークションへの出品
県内外からのアクセスを増やす

事が重要であることから、商品の露出、すなわち多くの方に商品を目にする機会を増やすようにすることを考えています。

具体的にはYahooオークションに出品します。ちなみに、Yahooオークションの掲載料は1点10円程度、商品売買成立時に支払う手数料も5%と安価であることからまずは手始めに開始しました。

②敬老の日プレゼント商品企画

椿油を敬老の日のプレゼントとして購入していただくような企画も開始しました。自社ホームページへの掲載、Yahooオークションへの掲載により、購買者の年齢層を広げようと考えています。

これらの取り組み結果は、次回レポートで紹介いたします。

更新前のページビュー		更新後のページビュー	
ページ名称	割合	ページ名称	割合
①トップページ	32.1%	①トップページ	30.6%
②純粋な椿油の造り方	9.6%	②無料サンプル申込み	9.8%
③純正椿油優つばきの紹介	9.3%	③純正椿油優つばきの紹介	7.7%
④椿油よもやま話	6.2%	④純粋な椿油の造り方	5.9%
⑤純粋な椿油の原材料	5.7%	⑤ショッピングガイド	5.6%

更新前と更新後の
ホームページビューの割合

5. 今後の連載

以上、現在までの「異業種からの本格参入での苦労の状況と、前向きな取り組み」をご報告しました。今後も、販売状況の推移と工夫点を追っかけながらレポートと連載していきます。また、読者の皆様からも、徳重さんにエールを送るべく、助言・コメントなどありましたら、筆者紹介のメールに一言いただければ幸いです。

☆筆者紹介☆

樋高 輝志 (Tetaka Terushi)

=資格=

ITコーディネータ

=所属=

特定非営利活動法人

ITかごしま支援隊 理事

〒892-0821 鹿児島市名山町4番3号

(株)鹿児島頭脳センター内

TEL: 080-3443-0812

URL: <http://www.itshien.org>

Mail: itksall@itshien.org

