

顧客の視線でキーワードを設定し売上倍増

有限会社アンドウ (福井県)

学生服・婦人服の販売業として事業展開していたが、少子化の波で売上が減少したため、自分の好きな技術を生かし、友人と協力して、LEDランプの開発・販売事業を開始。

1. 相談のきっかけ

- ・昨年の「福井県EC専門家派遣事業」で、ホームページにSEO対策を施し、ネット通販年商が2割アップした。
- ・さらに売上向上のためによろず支援拠点でアドバイスを継続した。

2. 課題整理・分析

- ・安価な中国製のLEDランプとの違いを明確化したお客様の要望に添った商品開発(ロウソク型LEDランプの開発)。
- ・乾電池式にこだわり、長時間対応や、充電式にも対応。

3. 解決策の提案

- ・ペルソナ(ターゲットとする顧客)の更なる絞り込み。
- ・ホームページのキーワードの再チェック。
- ・ホームページの本文の更なるブラッシュアップ。



4. 成果

・同社の2つのネットショップサイト、楽天のサイトが、Googleで「LEDランプ 乾電池 イベント ゆらぎ」を検索すると、平成25年12月上旬は、2位から9位までを占めていたが、平成26年9月28日現在では1位から6位までを占めている。<http://www.honoka-kaguya.com/> と <http://honoka-brand.jp/>

・ペルソナを「お祭りのイベント業者」としたことでイベント用に使うと100個、200個の注文が相次ぎ更に新しい機能の追加の問い合わせもあり、技術者が即対策法を検討し、見積を発送しての注文も増加傾向にある。

・またイベント業者からの要望により開発した「ロウソク型あかり」も好評となった。

・この為、昨年の8月時点での売上が福井県の支援でSEO対策を施した今年の3月時点で3割程度向上し、よろず支援拠点で支援を開始した以降の7月には、瞬間的ではあるが対前年比3倍の記録を達成し、9月も同様な売上高が見えてきた。

この傾向から推測すると、今年度も昨年の3割アップを達成出来そうである。

相談者もターゲットのペルソナを「イベント業者」に絞る時はかなりの決断をされたが、今ではイベント業者からも、配線費が削減出来てコスト削減効果が大きいと喜ばれている。

・また、来春オープン予定で芸術作品のネットショップオープンを目標として新分野にチャレンジを始めた。