

# 業務用無煙焼肉ロースターの販売促進の消費者目線での総見直し

株式会社辻村技研（奈良県）

『良い製品は何にも勝るセールスマンである』をスローガンとしたきめ細かい製品づくり

## 1. 相談のきっかけ

- （公財）奈良県地域産業振興センターの前身の奈良県中小企業支援センターの時代から支援を受けて事業活動を推進しており、今回は自社商品リニューアルに合わせて販売促進支援を希望された。

## 2. 課題整理・分析

- 従来の無煙焼肉ロースターの製品パンフレットは顧客への訴求点が不明瞭であった。
- 会社案内パンフレットは過去に作成されたままで更新されておらず、自社ホームページも無いなど、対外的な発信全般が不足していた。

## 3. 解決策の提案

- 製品の強み・顧客ニーズ等を分析し、顧客への訴求点とコスト面など製品の改善が必要となる事項を提言した。顧客ニーズに合ったコンセプトの明確化および製品キャッチコピーを提案した。
- 製品パンフレットは、専門家を紹介し、自社主導で強みや訴求点をPRするものに仕上げた。
- ホームページ作成専門家を紹介し、本業の板金加工と無煙焼肉ロースターの製品紹介を含むコンテンツを公開した。



## 4. 成果

- 顧客への訴求力を持った製品パンフレットができたこと、および、信用向上につながる自社ホームページを開設できたことなど、販売促進用のツールが充実した。ホームページへのアクセス数は450を超えている。
- 今回の一連の支援を通じて、これまで販売会社任せとなっていた点を反省し、自社が積極的に取り組む必要があることを認識され、主体的に行動するきっかけとなった。
- 無煙焼肉ロースターの拡販は途上にあるが、信用向上によって本業である板金加工の受注機会が増え、業績改善が大幅に進んでいる。



遠赤外線 無煙 焼肉コンロ

Ee-コンロ