

# ターゲットを絞った効果的な販売方法で売上急増

株式会社ザザベール (大分県)

姿勢矯正器具の製造・販売。女性経営者。

## 1. 相談のきっかけ

自身や知人・友人の困りごとを解決したいという思いでアイデア商品を開発。納得のいく商品ができ、お金をかけて綺麗なホームページを作ったが売れない。どうしたら売れるのかアドバイスが欲しい。

## 2. 課題整理・分析

<強み>

機能とデザイン性に優れた商品性。

- ・楽に良い姿勢が保てる
- ・携帯に便利
- ・高級感がありすっきりとしたデザイン

<問題点>

- ・これまで世の中になかった商品なのでその価値を伝えにくい。
- ・1万円以上と高額で気軽に買えない。

## 3. 解決策の提案

ターゲット層を、生活にある程度余裕のある中高年女性に絞り、この商品の価値を感じる利用シーン(他人の目がある中で長時間座る必要があるとケース)があると思われる事業者を通じてユーザーに試用してもらう。

- ①利用シーンに合った商品の価値を伝えるチラシの作成。
- ②高級エステや美容室にいくつか商品を置いてもらって、サービス中のお客さまに試用いただき、その声を聞く。
- ③旅行会社の添乗員、航空会社のCA等に試用してもらう。



## 4. 成果

<行動>

- ・商品の利用シーンでのメリットがイメージできる手書きチラシを作成した。
- ・美容院を回って商品について説明し、その価値を理解してくれたところに、お客様に使っていただけるサンプルを置いてきた。

<結果>

売上アップ!

- ・これまで友人・知人以外にはほとんど売れたことがなかったのだが、ある美容院で3ヶ月足らずの間に10個も売れた。

美容院の経営者も、いつもは用品等もなかなか購入されないお客様にも高額商品を売ることが出来たのを大変喜んでいるとのこと。

<経営者の変化>

この結果を追い風として、美容関係だけでなく、旅行業界へも販路を広げようと、定期的に当拠点を訪れながらエネルギーに営業活動を続けられている。

