



健幸ファーム
(株)いづも農縁
農産物生産加工販売
代表取締役:吉岡佳紀さん

『モロヘイヤサプリメントのブランド化による販路開拓』のため補助金を活用して、専門家招聘、販売・媒体テスト、WEB更新を行いました。

【販売におけるブランディング、PR、顧客サービス】として通信販売の専門家から「自社商品を徹底的に知る」「広告表現の関心と理解」「お客様の状態から購入動機・理由・決断のプロセス」「お客様に伝えたい内容が伝わっているか」「お客様から見てのわかり易さ」「当社が伝えたい魅力とお客様が感じている魅力が一致しているか」「お客様に伝わっているはずとの思い込み」を検証する手法を改めて学び、全スタッフが表現分析を行える様になりました。【ブランディングを踏まえた媒体テスト】としては、新聞広告のテストにより、広告表現を比

較分析し、修正と検証を繰り返すことで、表現内容が読み手にどう伝わったかを評価・分析するという非常によい手法を得ることができました。【WEB更新による販促PR】としては、既存の楽天市場への出店に加えてヤフーショッピングへの出店も行い、露出の幅を広げるとともに、ショップに来店されるお客様の状態を考えた「広告表現のライティングの手法」を反映させ、新規客獲得のための販売促進PRを行うことができました。

今回の補助事業による販路開拓はテスト規模ということもあり、230万人に対して新規客獲得は僅かでしたが、分析手法に基づいた販促パターンの醸成にはかなりの手応えを持つことができ、何よりモロヘイヤサプリメントのブランディングイメージ、広告表現の手法を全スタッフが改めて確認し、お客様から悩み事の解消や満足した内容などの情報を把握することで、伝達方法の向上に繋げるという意識付けができたことが非常に良かったと思います。



販売におけるブランディング醸成