

ベレケの村

カレンデュラ（キンセンカ）の栽培
花を使った自然コスメ、化粧品の製造販売
(所在地) 千葉県南房総市白浜町白浜900
(連絡先) 0470-29-5856
(ホームページ) <http://www.berekenomura.com/>



支援前の課題

自社ホームページ・ECサイト・SNSの運用体制が未整備

自社ホームページ、ECサイト、SNSを運用していたが、各メディアの情報が戦略的に発信されておらず、情報の連携性が弱かったため、HP来訪による新規顧客の掘り起こしが課題となっていた。

メディアの特性を活かした販促ができていない

商品の売りをプロモーションするという考えが希薄で年間を通じた販売の山場が作れず、購入の動機付けを図る効果的な販促とリピーターづくりのための施策ができていなかった。

支援内容

○各Webメディアの特性と活用方法を指導

中長期的な視点でブランディングや省力化を図ることの重要性を助言し、オリジナルコンテンツの作り方や定形化できる情報発信の方法を指導した。

また、各メディアの特性の理解を深めながら、各々のメディアに適した情報の扱い方を指導した。

○販促プロモーション年間計画の策定を指導

年間52週から季節・時節の催事や習慣などの人々の生活様式や行動様式の軸を作成し、自然派商品の需要が増す時期や時節、ギフトの慣習時期など、適切な販売を盛り上げやすい山場を設定し、販促企画の立案を指導した。

○アクセス解析から具体的Web活用策を指導

1年分のアクセス解析から問題点・改善点を抽出。メディアの連携、SNS間の相乗効果を生むための二次元コードの活用、フォロワー獲得やハッシュタグの工夫などの具体策を指導した。



カレンデュラ（キンセンカ）を使用した
スキンケアオイル・ハンドソープなどの
「かれん」シリーズ商品



支援の成果

○計画的・戦略的な情報発信と営業展開が可能に

各メディアに役割を設け、それに応じた更新ペースを設定、パターン化することで、効果的かつ効率的な情報発信術を身に付けた。

これにより効果的なプロモーションを実施するなど、ビジネスの精度が向上した。

○アクセス解析ツールの活用方法を習得

アクセス解析ツールを活用し、どのプロモーションへの反応が大きいのか、といった検証ができるようになり、情報の配置や載せどころなど、効果的な情報発信ができるようになった。

○SNSフォロワー・売上の増加

顧客に見つけてもらい指名買いにつなげる戦略の重要性に気付き営業戦略を改めた。専門家の指導後すぐに効果が現れ、Instagramのフォロワー・売上が数か月で1.5倍に伸びた。

支援の感想

今実践すべきことを見える化していただき、運用するメディアの選定や効果的な情報発信ができるようになり、ノウハウを蓄積する自信ができました。

専門家の前向きな言葉からも会社の発展を願ってくださる情熱が伝わってきました。大変感謝しております。



ベレケの村 代表
五十嵐 大介さん・早矢加さん