

# 診断報告書

平成30年〇〇月〇〇日

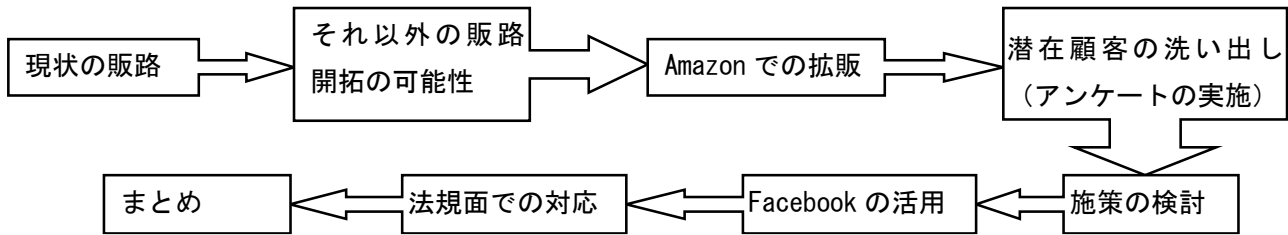
報告者 〇〇

委託者 株式会社〇〇

目的 〇〇〇コーヒーの売上拡大

## 1. フォローチャート

以下の流れでご報告致します。



## 2. 現状

Amazon 専売です。

## 3. 販路拡大が可能か、検討

一例として喫茶店への納入を検討しました。[Day 5 資料](#)。現状〇〇〇コーヒーは納品に2ヶ月を要しています。その為、実施するとなると在庫を持つ必要が生じ、賞味期限を合わせ考えると障害が少なくありません。

## 4. Amazon への新規顧客流入促進

上記障害により、Amazon 上での売上拡大を目指します。

## 5. 流入促進に当たり、対象顧客の設定 (アンケートの実施)

- 流入促進を効果的に実施する為、こういった対象により〇〇〇コーヒーが受け入れられ易いのか把握するべく、試飲とアンケートを実施しました。

- 結果、レギュラーコーヒーよりもフレーバーコーヒーの方に選好がはっきり表れています (\*)。 [アンケート結果](#)

アンケート結果を参考にしますと、フレーバーコーヒーを好まれる方は『香りの甘さ』や『味の特異性』に着目されています。そして『ゆっくりしたい時』に飲用したいという回答もあり、左記飲用シーンを想定した販売促進計画が好ましく、香り等の商品特性も最大限に発揮出来ると言えます。

- レギュラーコーヒーの領域は競争も激しく、その中であっても〇〇〇コーヒーは単価が高めである事から、他社製品との差別化を図り自社製品の価格優位性も発揮し、顧客の固定化を目指す為に、フレーバーコーヒーを売り込む対策を以下で検討して行きます。

## 6. オフラインの施策により流入を図る方法と、オンラインの施策の二軸から

① オフラインの施策ではイベント出店を主に検討して来ました。その過程で費用がかさむ点に加え、臨時営業許可と出店手数料だけで最低でも1万円は必要となる上に交通費その他諸経費も別途必要となります。更に人気イベントとなると単日で10万円以上かかるとの情報もあり、現状の〇〇〇コーヒーの販売規模ではハイリスクであると言えます。 [Day 8 資料](#)

※上記人気イベントの費用について

<https://recipe-book.ubiregi.com/articles/gourmet-festival/#4>

参考情報として、「ジャマイカフェスティバル」という食フェスでは、2.7m×3.6mという非常に小さいブースで2日間出店し、25万円

② オンラインの施策についてです。

イ) Amazon上で何かを取り組むのはほぼ無理とっていいでしょう。

『出品者の禁止活動および行為、ならびに順守事項 - Amazon』

<https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/external/200386250>

ロ) Amazon上で施策を避けるのには、コンバージョン率の観点からもメリットがあります。

それは、Amazon上ではネガティブな商品レビューのコントロールも行い辛い上、競合商品が常に顧客に晒される為、Amazon外で購入意思を顧客が固め速やかに購入に移られた方が、他商品と比較検討されずに済むからです。結果、それはコンバージョン率向上に繋がります。[Day 3 資料](#)

ハ) ですから、Amazon外でのアプローチを目指します。

ここでは対象を現に〇〇〇コーヒーをご購入頂いている顧客に設定します。理由は

- 〇〇〇コーヒーに嗜好がある、何がしか理由があり。
- コーヒーにも嗜好があり、消費に関して積極的といえる為です。
- 顧客の知人・友人など、周辺にもコーヒーに嗜好を有する方が少なくないと思われ、それらの方々は〇〇〇コーヒーの潜在顧客になり得るからです。

ニ) ですので、現顧客から知人等に〇〇〇コーヒーを勧めて貰うのが、販売促進費用を最小化し、新規顧客流入を極大化するのに有効です。

ホ) 具体的には、競合のLion Coffeeも利用しています Facebookを活用します。

<https://www.facebook.com/lioncoffeehawaii/>

- Facebookでは実名での利用が活発なのを活用し、〇〇〇コーヒーの利用顧客に飲用光景を写真で掲載して貰います。商品パッケージも必ず写して貰います。知人等と一緒に写真の方が望ましいでしょう。そして、写真をアップした事をFacebook上或いはメールで当社にご連絡頂き、掲載内容が適合している場合には、お礼としてフレイバーコーヒーを一品、差し上げます（以下、返礼品）。
- 募集に関しては別途フォームを設けますと、記入漏れを事前に弾け省力化出来、対象者との無用のトラブルも回避するメリットがあります。

運用例 <https://form.run/@marche1>

- この施策により、知人等にも〇〇〇コーヒーを試飲して頂き、新たな顧客になって貰うのが狙いです。

へ) Facebookを活用した成功事例

一例として『〇〇〇』と〇〇〇〇の取り組みが挙げられます。

～〇〇氏の講演より～

内容は〇〇の販売についてでした。DM等の販促は行っていたものの、売上で苦戦し〇〇〇〇来所・相談という経緯です。ただ商品は高価でも徹底的に品質にこだわった取り組みが支持され既存顧客が全く離れていない販売基盤に〇〇〇〇は着目し、オーナーの〇〇へのこだわりをFacebook上で毎日書き込みするように助言し、広域でネット経由の受注に成功されたとの事です。Facebookの無料で利用できる点と操作に関する敷居の低さもメリットに挙げられていました。他にも、〇〇向けの需要に着目した施策

も講じられたとの事です。“〇〇〇〇”で検索して頂ければ、断片的に上記記載が確認できます。〇〇〇〇～〇〇〇〇年前後の取り組みのようです。

ト) Facebook / 返礼品を利用した施策での注意点としては

- フレイバーコーヒーに限定します、\*が理由です。
- 更に、Facebook と同名義での応募が条件です。
- 応募に際し住所と、軽くアンケート的な項目への回答を義務付ける方法も取り得ます。新たな販売促進策を検討する為の材料になります。
- また応募条件とはしませんが、Amazon 上での購入顧客リストに名前のある方が、随時確認は取りま  
す、景品狙いの応募でないかの確認や、今後の新たな施策に役立つ情報になります。Amazon の注文履歴を定期的に収集して置く必要も生じます。
- 同一者への重複当選はなく、一市町村につき一当選限りにします、広く〇〇〇コーヒーを勧める為  
と、販売促進費抑制が狙いです。

チ) 返礼品は、応募者がまだ飲まれてない種類のフレーバーコーヒーがいいでしょう。既存顧客にも、  
別なフレーバーコーヒーのリピーターになって貰える可能性があるからです。

リ) この方法であれば、サイトの改造などの手間もかなり抑制出来ます。

ヌ) コストの見通しを立てたり、より上記イベントの効果やイメージを向上させる為に、応募期間を  
区切って第一弾・第二弾…などと断続的に開催したり、先着〇〇名限定などと応募枠にも絞りを  
かける事も出来ます。

ル) またこの施策の法規面での検討をします。

この「返礼品」が「景品」として見られますと、景品表示法の規制にかかる恐れはあります。

<http://blog.fides-cd.co.jp/article/431196129.html>

〉「使用感が良い」という感想を書いた人のみが謝礼の対象となるという点で…

加えて、Amazon での購入を条件にしますと「取引に付随」した企画と判断され、同じく「返礼品」を「景  
品」と見られ、景品表示法の規制を受ける可能性があります。従い、レビューの内容と Amazon での〇〇  
〇〇コーヒーの購入は条件にしない方が無難でしょう。

- 参考

[http://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair\\_labeling/guideline/](http://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair_labeling/guideline/)

[http://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair\\_labeling/guideline/pdf/100121premiu  
ms\\_24.pdf](http://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair_labeling/guideline/pdf/100121premiums_24.pdf)

<https://www.ys-law.jp/230/article/14218628.html/>

## 7. まとめ

いずれにしましても欠品に気をつけ、売上推移を見ながら施策を実施されるのが肝です。〇〇〇コーヒ  
ーを広めるのに適しそうなイベントが開催される場合には出店をご検討されるのも重要です。

- 返礼品について、売上の反応が芳しくなければ取り止める事も必要になるでしょうし、他方、効果  
が数字上でも見て取れるならば、期間を設けた場合はその延長や、一市町村一応募限りという内容  
を変更したりする事も考えられます。
- [資料 8](https://www.facebook.com/tokyo.kanagawa.event/) でご紹介した <https://www.facebook.com/tokyo.kanagawa.event/> のサイトなどを適宜ご  
確認頂き、当社とマッチングしそうなイベント開催時には、ご出店を社内でご検討されるなども考  
えられるでしょう。

この度は、10日間の実務実習にお付き合い頂き、誠にありがとうございました。