

レポート# 4 : EC活用個別相談会を実施しました！

「今よりさらに売上をばしたい」「他モール展開に興味がある」など、ECをもっと活用したい事業者の方向けに、個別相談会を開催しました！

アドバイザーには、「日本の未来をECでつくる」をミッションに掲げ、日本の中小から大手に至るまで幅広いメーカーへのEC事業の総合支援等を行う、「株式会社いつも」様をお招きしました。

事業者の自社HPやECサイトを実際に見ていただき、各事業者の状況に応じた、具体的な改善策の提案や、売上アップに必要な「セルフチェックリスト」をご提供いただきました。



＜アドバイザー＞
株式会社いつも
ECコンサルタント
プランナー
渡邊 麻衣子 氏



＜アドバイザー＞
株式会社いつも
ECコンサルタント
プランナー
内田 彩織 氏

主なアドバイス

- ・売上アップに必要な「集客」「単価アップ」「転換率アップ」「リピート率アップ」の取組について**チェックリストで現状を確認**

単価アップ施策	11	ギフト対応のセット商品を商品登録しているか？
	12	「あと●●円で送料無料」の表示があるか？
	13	B2B対応の場合は、法人向けページで事例紹介や資料請求の導線があるか？
	14	単一商品や複数商品の「セット商品」を登録しているか？

- ・**自社ECサイトを確認しながら具体的な改善点についてアドバイスを実施**

- ・画像にリンクを設置する等、購入導線を用意する方がよい
- ・商品コンセプトが分かる画像を追加し、「どのように食べると良いか」「どんなタイミングで食べると良いか」等商品のメリットを訴求することで購入を促すことができる