

# マーケティングコンサルから最適なツールを選定、運用を伴走し売上を拡大／ コーヒー通販事業者の事例

## 事業者情報

- 株式会社RelatyLS . (URL : <https://relatyls.com/>)
- 住所：東京都港区浜松町二丁目2番15号浜松町ダイヤビル2 F
- スタートアップ企業
- マンガ出版事業とフレーバーデカフェコーヒー開発販売事業に注力

## (支援者) 情報

- 支援者名：株式会社エン・P Cサービス (URL : <http://www.en-pc.jp/>)
- スモールビジネス事業者（特にtoC向け事業者）のDX化に豊富な実績
- マーケティングの観点から顧客像を明確にし最適なツールを提供
- 作ってお終いではなく、集客支援策を提示し伴走しお客様の売上作りをサポート

## 困っていたこと

### 【ターゲットが明確でなく顧客獲得が出来ていなかった】

- ターゲットを特定できず誰にも刺さらない内容となりサイトに来ても購入されなかった
- 商品構成に問題あり（高原価、試供が難しい）
- リピート購入につながらない

## 解決策

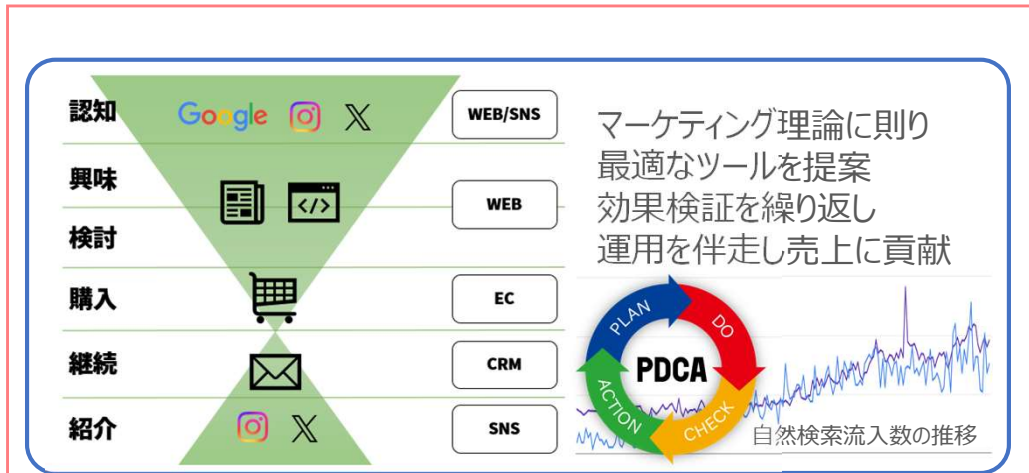
### 【ブランドサイトをリニューアルしSEOに注力、商品改善、CRM導入】

- ターゲットを1つに絞りウェブサイトリニューアル、オウンドメディアを導入
- お試し購入による新規獲得を狙いクラウドファンディングを実施しドリップバッグ製造
- リピート購入率を上げるためCRM（ステップメール）を導入

## 成果

### 【広告費ゼロで取り組みから1年で10倍以上に拡大】

- ターゲットとニーズの明確化により検索1～3位表示を実現し新規顧客獲得
- クラファン活用でリスクゼロでお試し商品化を実現し、新規購入率をアップ
- リピート率を最大3割に改善



マーケティング理論に則った提案

The screenshot shows a Google search result for '授乳 カフェインレスコーヒー'. The search result includes a product image, a price of approximately 1,440,000 yen, and a snippet from a blog. A callout box highlights 'Google 検索 1位' (Google Search 1st place). Below the search result, there is a crowdfunding campaign for 'クラファン 目標達成' (Crowdfunding Goal Achieved) with a target of 77 million yen and a current amount of 781,100 yen. The campaign is for 'ドリップバッグ 6製品化へ' (Drip Bag 6 products) and is currently in a '挑戦中' (Challenge) phase.

具体的な成果

## 【デジタル化によって成果を出すことが出来た理由】

- デジタル化、ツール化だけでは決して成果は出ないため、無駄な投資とならないよう小さく始めて効果検証し、必要性が出て初めて最適なツールを導入したことで、無駄なく成果に直結させることができた。
- 導入してお終いにするのではなく積極的に事業に参加し伴走し続ける事で売上向上を実現。