

第 10 回 西日本インカレ（合同研究会）専用企画シート

必ず「企画シート作成上の注意」をご確認いただき、ご記入をお願いいたします。

大学名（フリガナ）	学部名（フリガナ）	所属ゼミナール名（フリガナ）
フクオカダイガク	ショウガクブ	デザイ
福岡大学	商学部	太宰ゼミ

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数（代表者含む）
	ミウラ ナナ	4
チームふくふく	三浦 菜那	

研究テーマ（発表タイトル）

オンラインからオフラインへ

1. 研究概要（目的・狙いなど）

スマートフォンの世帯保有率は 2017 年に日本では 75.1%に達し、個人保有率でも全世代では 60.9%となり、20 代、30 代では 90%を超えた。人々が常にネットに触れられるようになり、もはや生活の中にインターネットが組み込まれることが当たり前になった。企業もマーケティング戦略や施策にネットを使いさまざまな場面でユーザーとの接点を持つと模索している。しかしネットに関する知識や適切な施策の打ち方が理解できず、対応ができていない企業が中小企業を中心に多く存在する。また売上データに関する POS 分析なども中小企業の多くができていないという現状もある。今回我々に協力してくださった洋服仕立て直しサービスの某社もそのひとつだ。九州を中心に 40 店舗を経営されている某社では店舗での集客方法はこれまではポスターやテレビ CM などオフラインでのが中心に行われてきた。しかし現在、ユーザーはインターネット検索や Google map での位置情報、SNS での投稿などで情報収集を行っている。つまり店舗への集客を上げるにはネットを駆使することが急務である。オンラインで認知拡大や販売促進などを行い、実際の店舗に足を運んでもらうためにオンラインとオフラインのユーザーの導線を確保し、うなすことが今後の店舗経営の課題であるが今回我々はその課題の対して取り組み、成果を上げてきた。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

某社の経営幹部とヒアリングを 4 回ほど行ったところ、時流に合わせて SNS のアカウントを作り、ホームページも開設し情報発信を行っている。しかし運用方法が理解できておらず、また現状の結果からの分析も適切な検証ができていないことが分かった。

3. 研究テーマの課題

1. 商品の季節性や時期による購買行動の把握ができていない

POS データの分析結果から季節性や店舗ごとの商品の購買傾向や顧客の行動傾向などが判明した。しかし社長すらその変化や違いに気づいていなかったため適切な施策やアピールができていなかった。

2 .WEB 情報の不足

Google map や検索画面などに掲載されている店舗情報などが開店当初から更新されておらず、SNS やホームページなどの発信から来店への足掛かりに繋がっていなかった。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

1. POS データの分析からの新たな需要発見

IBM SPSS Modeler という分析ツールを使い POS データを分析した結果から 10 月に学生服を持ってくるお客さんの来店日の推移が他の月に比較して（4 月の入学式シーズンなどを除く）多く、潜在顧客として存在しているためそのお客様に向けて適切な施策を提案する。

2 .Google Analytics(GA) からユーザーがなにを求めているかを識別する

ホームページ解析サービス "Google Analytics(GA)" から自社ホームページへアクセスしてきたユーザーはどういったキーワードで検索して、アクセスに至ったのかを洗い出すことでユーザーにどのような形で認識されているかを確認する。

3.上記で確認した強みやアピールポイントから LINE@を通じて 10%クーポンを配信。店舗への流入を促すよう施策を打つ。

4. Google My Business(GMB)から店舗への集客を促す

Google map 上での店舗情報などを編集できる Google My Business(GMB)で店舗情報を更新し、店頭や店内の写真追加し編集を加えることで検索上位に掲載されるようにし、ホームページや店舗の来店での流入数 UP を目指した。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

- ・ POS データの分析結果から既存顧客の購買行動の可視化
- ・協力していただいた企業の方とのヒアリングから現状の課題を認識
- ・洋服の仕立て直しに関する意識調査(11/07)
- ・LINE@を使用したクーポン(10/01~10/31)
- ・Lpiq in 九州の GMB に関する勉強会に参加（9/26）
- ・デジタル神無月に参加（10/23・10/24）

6. 結果や今後の取り組み

POS と GA の結果から 10 月に LINE@の学生服 10%off クーポンを実施し、LINE の開封数は 200 件以上超えており、また Google での検索掲載順位も上がってきた。マップでの表示回数も前週比に対して 2 倍に増加した。今後も店舗ごとの情報の更新を続けながらも店舗ごとの購買傾向や客層の特徴に合わせた施策の提案を行っていき、売上拡大につなげたい。また今回は GMB の編集を時間の関係上、福岡市中央区の 6 店舗だけに絞って行ってきた。今回行った施策によって反応がいい店舗が見込められれば、ほかの店舗にも応用が効かせ、再現性を高め、店舗集客につなげたい。

7. 参考文献

総務省 平成 30 年版 情報通信白書、第 1 部特集 人口減少時代の ICT による持続的成長、

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h30/html/nd142110.html>

- 西牧洋一郎 (2017.10.25), 『実践 IBM SPSS Modeler~顧客価値を引き上げるアナリティクス』, 東京図書株式会社
- 吉岡豊 (2017.8.25), 『小さな会社ではじめて Web 担当になった人の Google アナリティクス超入門』, 株式会社秀和システム
- 山浦直宏、村山佑介、コガン・ポリーナ、高田和資 (2018.6.1), 『いちばんやさしい Google アナリティクスの教本 人気講師が教える Web 解析と広告計測の基本』, 株式会社 インプレス
- 戎井一憲 (2018.4.1), 『儲かる飲食店に変わる「Google マイビジネス」超集客術』, 株式会社日本実業出版社
- (イベント) 集客効率が 40%もアップする、Google マイビジネスのはじめ方@天神コワーキングスペース フデバコ (2019.9.26)

●パワーポイント内に動画を使用されている場合、動画を使用しているスライドのページをご記入ください。

●発表時に使用する成果物 (例. 商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査に使用したアンケート)

【企画シート作成上の注意】 ※「第 10 回 西日本インカレ (合同研究会) 大会参加要項」も合わせてご確認のうえ、企画シートの作成を行ってください。

- ・本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、審査を行っていただく大学教員・企業の方々に事前にお渡しいたします。
- ・本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。また、翌年 3 月に公開予定の「日経ビジネス電子版」にリンクされた特設サイトに掲載されます。
- ・本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。
- ・本企画シートは、作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡しします。
- ・大会参加申込み時点から、チーム編成の変更 (チームの人数・交代など) は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、西日本インカレ事務局にご連絡ください。事務局より手続きについてご連絡をさせていただきます。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。
- ・商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日経 BP 社・日経 BP マーケティングは一切の責任を負いません。
- ・書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先 (使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など) を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。
- ・発表時に使用する成果物がありましたらご記入ください。記入がない成果物は大会当日使用することができません。また記入いただいた内容について、事務局から代表者の方に確認をさせていただく場合がございます。
- ・電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

↑ここまでを 4 ページ以内に収めて、提出してください↑