

事例案内資料

シロモノ家電カテゴリー 製品回転率向上に向けた 非購買ポイントの抽出・課題化～打ち手プランニング



2024年5月

マーケティング部

事例案内資料について

この度は、資料ダウンロードいただきまして、誠にありがとうございます。

本資料は、当社が扱った案件についての事例紹介資料となります。

【製品回転率を高めたい...！】 というご相談に対し、
当社が、どのようにプランニングし、こういったアウトプットを提供したかを
解説しております。

当社へのご相談・お声がけのきっかけ、参考になれば幸いです。

※守秘義務の関係上、提示しているアウトプット及び内容については、実際の内容から変更している箇所がございます。
※本資料についての転用、転載については禁止しております。ご理解くださいますようお願いいたします。

プロジェクト概要

案件概要

- 以下取引先様より、お問合せをいただきました。

取引先

- 中堅シロモノ家電メーカー 洗濯機カテゴリー
- 商品企画開発セクション

お問合せ内容

- シロモノ家電市場環境として、老舗大手メーカー、新興メーカー、海外メーカーなどプレーヤーも多く存在
- カテゴリーセグメントも細分化されてきている
- 売上は順調ではあるが、先々を見越して、先手を打った展開を行いたい
- 現状課題として捉えている点としては、“店頭における回転率の低さ”
- 具体的な打ち手を見出し、アクションプランに落とし込みたい

セルウェルからの提案 全体像

- 提案前段階～提案～実施後における全体像は以下の通り
- ゴール設定をどこに置く必要があるのか、また、手法ありきではなく、問題・課題ありきでの検討を実施
- アクションプランまでの落とし込みまで行う事を意識した提案、及びプロジェクトの実行を行う

論点整理

- どういった点に答えを出すべきかの整理
- 現状考えられる要因仮説立案
- プロジェクトゴールの設定と企画立案

企画提案

- プロジェクトゴールに向けた取り組み案の提案
- 企画内容のブラッシュアップ

プロジェクト実行

- 各種調査の実施
- 問題点の整理とアクションプランに向けてのディスカッション
- アクションプランの立案

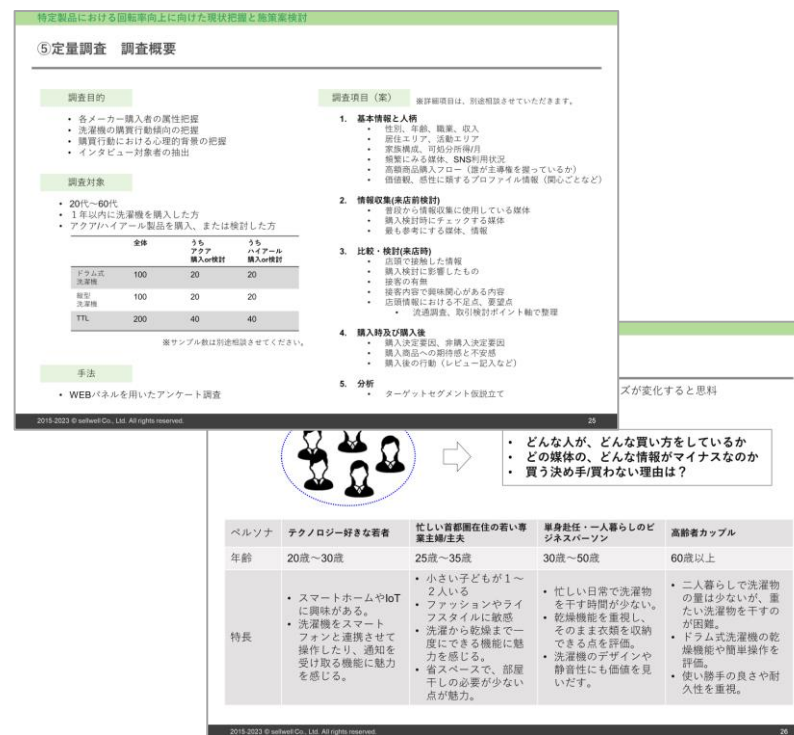
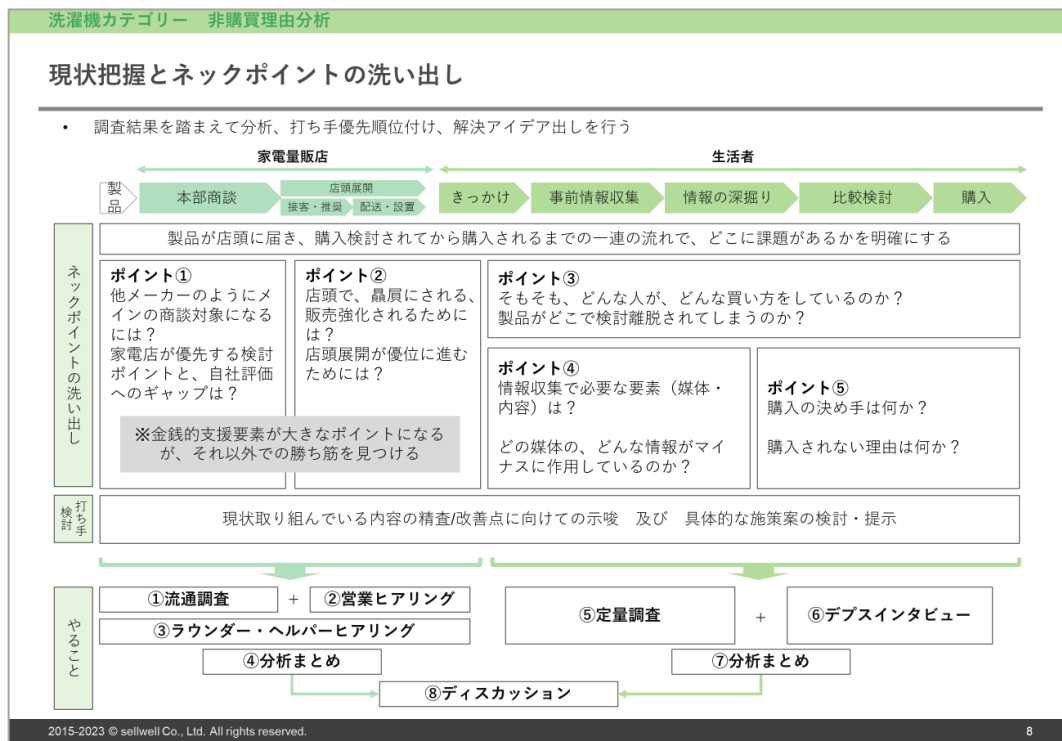
セルウェルからの提案 【企画提案】

論点整理

企画提案

プロジェクト実行

- 論点整理及び取り組むべき手法について、改めて実現可能性及び優先順位付け、ステップ付けを行い、全体設計を行う
- 提案のポイントとしては、**【新しいファインディングスが見いだせそう】な設計**を行う点
- 具体的なアクションプランに落とし込むための各種調査**の設計
- 事業課題解決に向けた & **関連する各プレーヤーがメリットにつながる提案**



セルウェルからの提案 【プロジェクト実行】

論点整理

企画提案

プロジェクト実行

- 本プロジェクトの受注内容は、以下3つの調査・分析と、ディスカッション・打ち手検討

No	項目	内容	手法	対象
1	当該製品“非購入者”における離脱要因仮説検討	クライアント製品を“検討した”ものの、購買まで至らなかった方の離脱タイミング及び離脱検討ポイントの仮説立案	デプスインタビュー	生活者 商品検討非購入者
2	検討離脱要因仮説の検証と分析	仮説立案した内容が、どのようなタイプ・人にとって、どの程度影響を与えるかを検証 また、離脱仮説が“解消された際のマインド変化も捉える	定量WEBアンケート調査	生活者 商品検討非購入者
3	店頭における販売実態の把握	店頭における接客の実態を把握 どのように推奨され、どのように接客されるのかを捉える	ミステリショッパー	家電量販店販売員
4	当初検討論点への回答	当初検討論点に対して、調査結果を踏まえて、どういう結果であったかについてのディスカッション 及びアウトプット	ディスカッション	-
5	当該製品が離脱されないための打ち手検討	調査結果を踏まえ、“打ち手”の洗い出し 実施内容の優先順位付け	ディスカッション	-

セルウェルからの提案 【プロジェクト実行】

論点整理

企画提案

プロジェクト実行

- プロジェクト進行については、当社スタッフの役割分担及び責任範囲を明確にしながらプロジェクトを進行
- 今回テーマでは、検討ステップにおけるボトルネックポイントの明確化を行うため、**“検討離脱ジャーニー”の作成と分析**を実施
- 生活シーン及び発話内容から、離脱ポイントを考察
- 言葉の裏側にあるインサイトを把握しつつ、仮説検討**を行う

洗濯機カテゴリー 非購買理由分析

検討者①

基本情報		対象者情報	
事前アンケート情報	内容	項目	内容
実施日時	2023/10/10 14:00~15:00	属性エリア	大阪府
対象者ID	27	家族構成	単身
購入メーカー	日立	日中の過ごし方	はまっていること
購入機種番号	BD	普段の情報収集	
購入チャネル	家電	SNS利用状況	
比較検討メーカー/機種	日立、パナソニック	高額商品購入状況	
性別	男性	決断情報	
年齢	44	洗濯機購入のきっかけ	その他
職業	会社員		
購入用途	洗濯		
洗濯頻度	毎日		
アクアを求めた理由	コ		
検討深度 (検討当初)	4		
検討深度 (検討中)	4		

2015-2023 © sellwell Co., Ltd. All rights reserved.

洗濯機カテゴリー 非購買理由分析

検討者①

カスタマージャーニー

情報収集	比較検討	接客	取り込み	購入決定
情報源 TV youtube インターネット (yahoo/google/楽天市場) 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)	比較対象 日立、パナソニック、三菱電機 日立、パナソニック、三菱電機 日立、パナソニック、三菱電機	接客 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)	取り込み 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)	購入決定 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)

2015-2023 © sellwell Co., Ltd. All rights reserved.

洗濯機カテゴリー 非購買理由分析

検討者①

購入商品：日立 (BD-SG110L) 購入価格：20万円以内

情報収集	比較検討	接客	取り込み	購入決定
情報源 TV youtube インターネット (yahoo/google/楽天市場) 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)	比較対象 日立、パナソニック、三菱電機 日立、パナソニック、三菱電機 日立、パナソニック、三菱電機	接客 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)	取り込み 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)	購入決定 家電量販店 家電雑誌 インスタグラム (家電系インフルエンサー)

2015-2023 © sellwell Co., Ltd. All rights reserved.

セルウェルからの提案 【プロジェクト実行】

論点整理

企画提案

プロジェクト実行

- 調査結果を持って、課題についての優先順位付けを実施
- 課題の優先順位に合わせて、具体的な解決アイデア、改善ポイントを整理
- 当該セクションのみではなく、ブランド全体、メーカー全体としての課題及び打ち手を整理を行い、全社を巻き込んだ改善プロジェクトとしての示唆出しを行う

離脱ポイントについて まとめ		
- 調査結果を踏まえて、課題優先度について考察 - 課題重要度が高いと考えられる項目について整理		
【当該ブランド】 - 検討中止要因として、メーカーブランドに対する不安感が大きなポイントとなっている - また、店頭展示がない点、販売員からの接客・推奨がない点も課題重要度は高いとみられる - 他社製品では、店頭展示/販売員からの情報収集をしっかりと行われている一方で、当該製品はその点のポイントが極端に低い - また、身近なユーザーがいない点や、購入きっかけ前の接点がない点も課題重要度は高いとみられる - 機能、デザイン面の評価は低くはない一方で、ブランディングに関連する取組みについての課題重視度が高いと考えられる		
項目	課題重要度	備考
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		

打ち手の検討について		
ファイナディングス 及び 打ち手		
No非購入ポイント	打ち手ポイント	関連セクション
1		商品開発
2		営業
3		商品企画
4		プロモーション
5		プロモーション
6		営業
7		営業
8		営業
9		プロモーション
10		商品企画
11		プロモーション
12		経営企画
13		経営企画
14		商品企画
15		プロモーション
16		営業
17		営業

プロジェクト概要

プロジェクト費用

一式 600万円

プロジェクト期間

プロジェクトスタートより 約3カ月

STEP1：家電量販店商談・店頭におけるボトルネック要因把握 : 約1カ月
STEP2：デプスインタビュー実施による定性仮説分析 : 約2週間
STEP3：離脱ポイント/離脱要因仮説立案 : 約1週間
STEP4：定量調査による仮説検証 : 約1週間
STEP5：ディスカッション及び打ち手検討・提案 : 約2週間

稼働メンバー

シニアマネジャー ×1名
コンサルタント ×1名
リサーチャー ×1名

なぜセルウェルなのか

セルウェルが選ばれる理由

Point

1

15年以上に渡り 広告代理店様をサポート

長年にわたり、広告代理店様のサポートをさせていただいております。
営業セクション、マーケティングセクションを中心に、各種調査、戦略プランニング、提案ストーリー構築等のサポート対応をさせていただいております。

Point

2

抽象度の高い課題にも 高品質で対応

プロジェクトのゴール設定、実行目的をしっかりと捉えたプランニング、実行サポートを高品質で対応いたします。

幅広いエンド企業様と、幅広いセクションとの取引実績あり

* 経産省が定義する業種区分 45業種/89業種との取引実績

* 事業部、経営企画、新規事業開発、マーケティング、営業企画、生産管理、商品企画、情報システム、人事など
様々なセクションとの取引実績あり

比較的抽象度の高い課題にも、論点整理・課題化・解決アイデアのプランニング対応いたします。

Point

3

BtoB領域におけるプランニングにも対応

BtoB領域における各種情報整理、戦略プランニングにも対応しています。
事業性検証、参入ポテンシャル検討、戦略ストーリー作成、アクションプラン立案と実行サポートまで、伴走型で対応いたします。

実績件数

従事プロジェクト100件

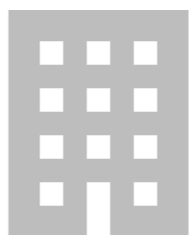
市場調査
流通調査



31件

31%

企業ベンチマーク



38件

38%

法人ユーザー
調査



10件

10%

生活者調査



7件

7%

プランニング
支援



10件

10%

その他

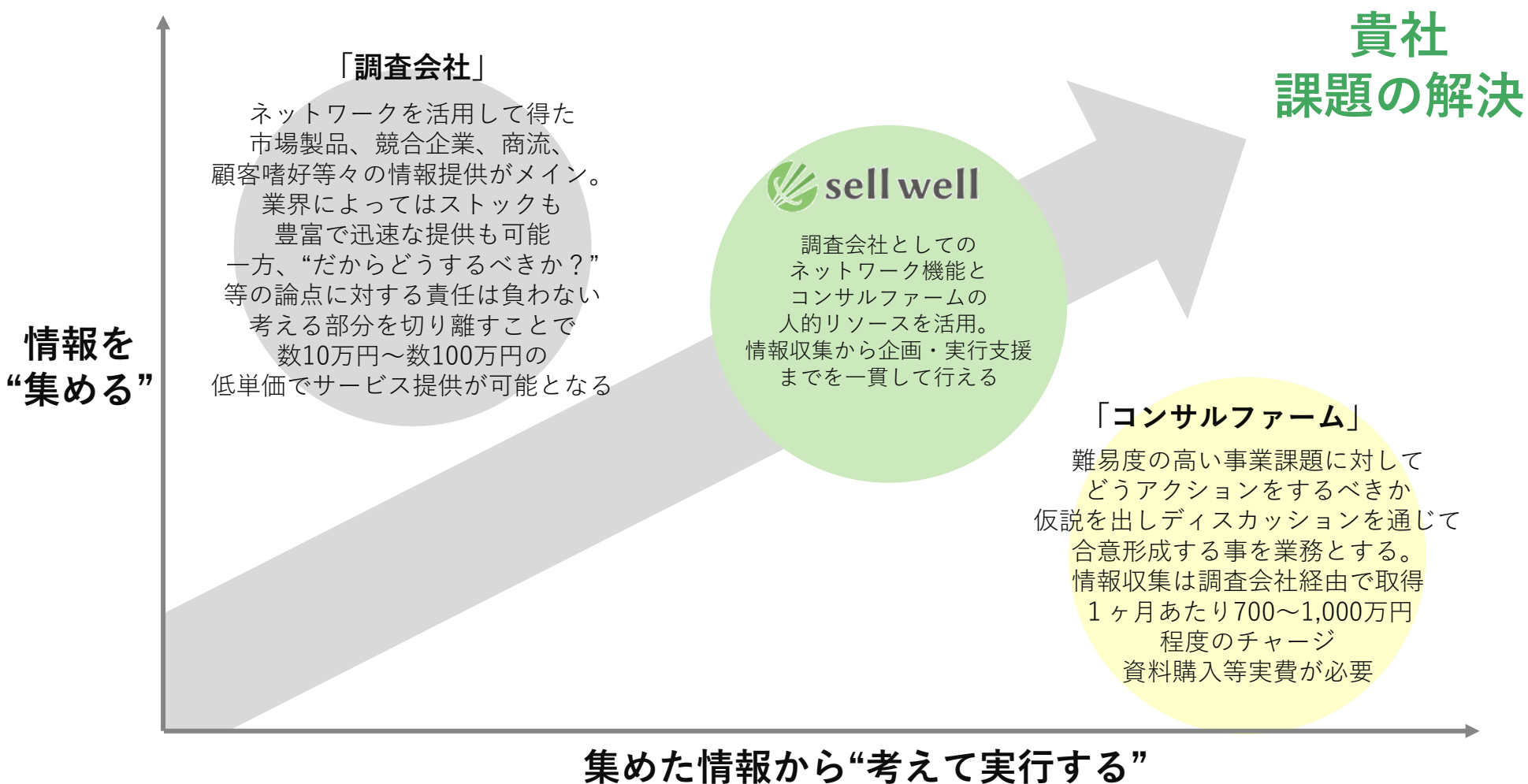


4件

4%

* 2023年度に取り組んだ弊社実績の一覧 一部重複

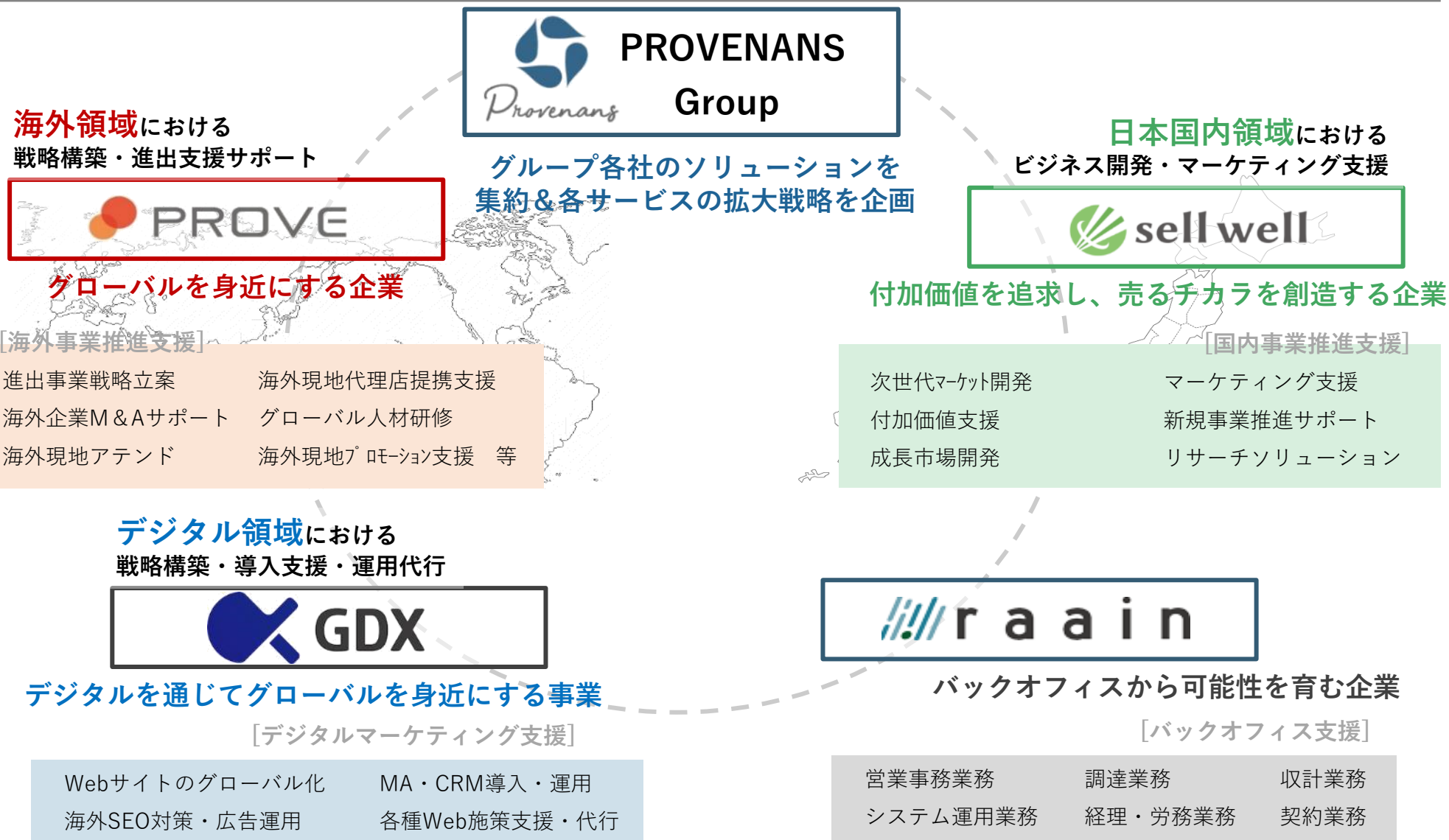
情報を集める & 考えて実行する機動力で、課題解決をフォローします。



会社概要

プロヴェナンスグループ概要

国内外における戦略・マーケティング開発から、実行支援まで。
クライアント企業様の事業課題に応じた複数の組織体で構成



セルウェル会社概要



企業名	セルウェル株式会社
代表者	代表取締役 森 英朗
設立	2015年4月
事業内容	マーケティング視点からのコンサルティング支援
資本金	9,900,000円
従業員数	10名

【本社】

〒105-0004

東京都港区新橋6-14-3 御成門PREX6F

Tel : 03-6435-7544 Fax : 03-6435-9044

【大阪オフィス】

〒541-0047

大阪府大阪市中央区淡路町2-5-16 淡路町ビル2F

Tel : 06-6224-0786 Fax : 06-6224-0738

所在地

【盛岡オフィス】

〒020-0021

岩手県盛岡市中央通り1-9-11 CUBE映画館通り3F-F

TEL : 019-613-5881 FAX : 019-613-5882

【福岡オフィス】

〒810-0073

福岡県福岡市中央区舞鶴2-2-6 MAiZURU PLACE9F

Tel:092-753-6340 Fax:092-753-6341

関連会社	プルーヴ株式会社 raain株式会社	海外進出支援・マーケティング バックオフィス業務支援
------	-----------------------	-------------------------------



セルウェル 事業領域

調査
情報収集分析・考察・示唆
仮説立案アクション立案
KPI策定ビジネス構築
タスク化

戦略・企画立案

実行&サポート

マーケティングコンサルティング

- ・ 事業推進における問題点の整理と解決企画案の提案/実施

新規事業開発コンサルティング

- ・ 新規事業開発に関わる各種コンサルテーション

リサーチコンサルティング

- ・ マーケティングリサーチに関わる各種コンサルテーション

調査・分析サービス

- ・ 各種調査/分析の実行
- ・ 市場調査
- ・ 流通/店頭調査
- ・ 生活者調査
- ・ 競合/産業調査
- ・ BtoB/法人調査
- ・ テストマーケティング
- ・ PEST分析
- ・ 3C/4P分析
- ・ 市場参入可能性検証
- ・ ブランドロイヤリティ分析 (toC/toB)
- ・ 取引先攻略分析
- ・ カスタマージャーニー分析 (toC/toB)
- ・ 顧客インサイト分析 (toC/toB)

ビジネス
プロデュース
サービス

- ・ **ビジネスプロデュース/体制構築**
販売戦略策定、営業体制構築、外部連携、販売代理店体制構
- ・ **リード獲得体制構築**
WEBサイト、WEB施策構築
SEO対策/運用、広告・展示会展開
- ・ **販売検証支援**
テストマーケティング検証
- ・ **プロモーション支援**
イベント、広告、PR等の企画、設計、運用
動画企画及び制作、運用
インフルエンサー施策 等



セルウェルは、“Always being Unique & Innovative”をミッションとするPROVENANSグループの会社です。
事業ドメインの垣根を超えた組織変革&マーケティング支援に取り組んでおります。