



ねこの手通信

特別号

お客様に突撃!インタビュー

この「ねこの手通信 特別号」では、ワイネットのお客様、株式会社一然(いちねん) 代表取締役である生山(いけやま) 道夫(みちお) さまが弊社にコンサルティングをご依頼いただいた経緯や、今抱えている課題、それを解決するまでの道のりを語っていただきます。今回は、ワイネットとの出会いのお話。ぜひ最後までご覧ください!



企画部 小川

株式会社一然 さま / 所在地: 東京・駒込

「天然だし」をはじめ食品、健康食品など幅広い商品を扱う通販会社
1999年9月9日、京都の通販会社の子会社として誕生、2004年親会社から完全に独立
お悩み... 数万件の顧客リストはあるものの、リピート顧客が育たない

目標達成・
黒字化への道

株式会社一然 生山社長にお聞きしました
【第1回】私の会社は、「手術」を必要としていた



自己流の通販では、売上が思うように上がらず
会社の健康状態はどんどん悪くなる一方...

会社の健康状態が悪い! 売上も上げなければ。
ワイネットさんにコンサルティングを依頼したのは、この理由に尽きます。
3年ほど前から、これまでメインで展開していた、テレビ通販への
卸業で、急激に返品やキャンセルが増え出しました。
販売数量が多く、在庫を抱えるリスクもあった卸業は断念、
直販へとシフトしたものの、「顧客を育てる」というノウハウがない。
売上は思うように上がりませんでした。

もう、自己流では何ともならない。「手術」を受けなければ生き残れない状態なのに
「気のせいだろう」「次の企画が成功すれば」「まわりの同業者も苦戦しているようだ」
そんな風に考え、最悪の事態を招いていました...

新規のお客様は獲得できても、育たない...
「顧客管理」をしなければ

媒体交渉は心得ています。自己流の通販でも、新規のお客様は獲得
できました。しかし、新規のお客様がリピートに育たないのです。
広告費ばかりがかかり、売上が上がらない... 顧客管理もシステム化しな
ければ... もはや自力では何ともならない。私は会社の「手術」を決断したのは、