

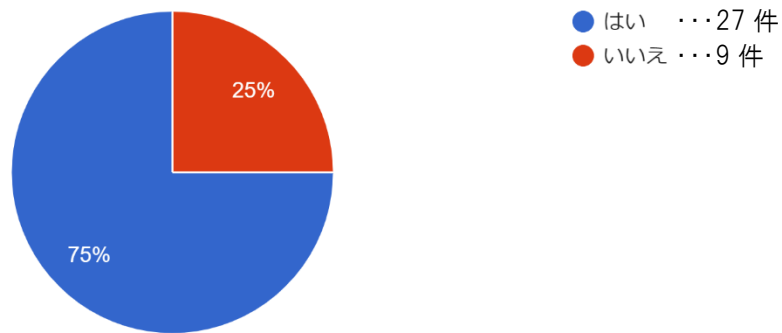
「いいかも半田セレクト」事業者向けアンケート結果

令和4年4月26日 半田市観光課

●回答件数・・・36件

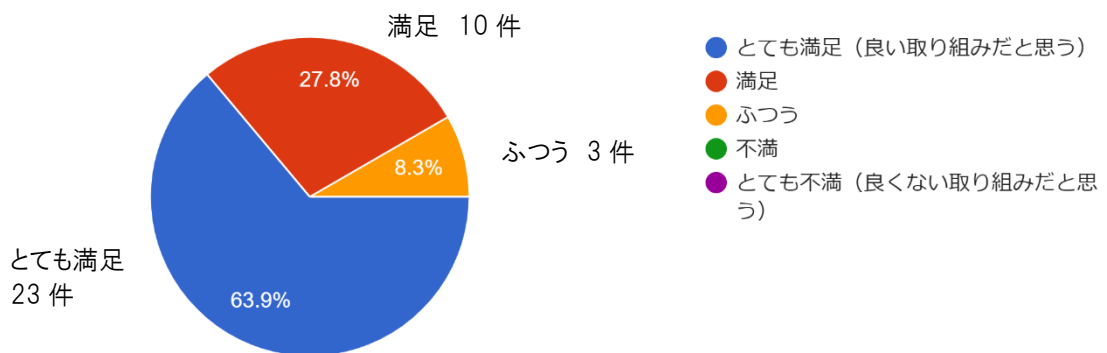
1. 「いいかも半田セレクト」に出品するまで、通信販売の経験はありましたか？

36件の回答



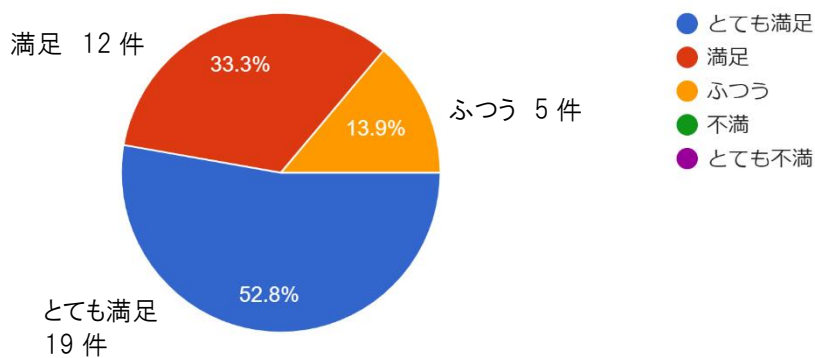
2. 満足度について（「いいかも半田セレクト」事業について）

36件の回答



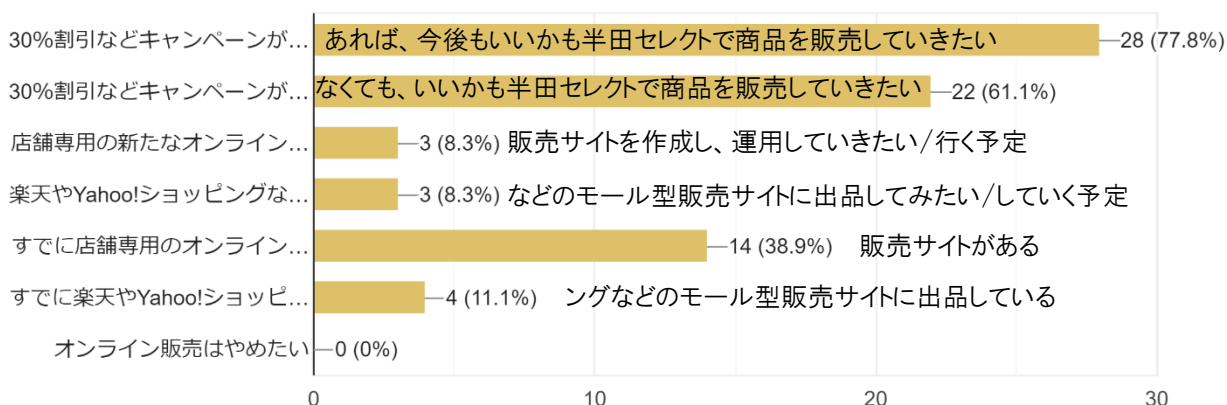
3. 半田市観光協会とのやりとり、サポート体制について

36件の回答



4. オンラインサイトでの販売について、今後はどうしていきたいですか。（複数選択可）

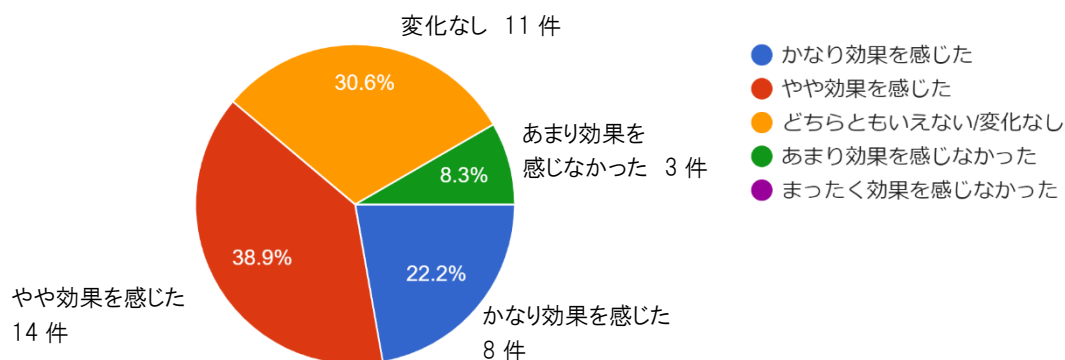
36件の回答



※設問5は、「オンライン販売はやめたい」と答えた方への理由だったため、回答なし

6. 「いいかも半田セレクト」に出品して、売上増加や新規顧客獲得などに効果は感じましたか。

36件の回答



7. 「いいかも半田セレクト」に出品してよかったこと・具体的な効果があれば教えてください。（自由記述）

- ・遠くの方から注文があったので嬉しかった
- ・遠方のお客様から注文を頂けた
- ・オンラインショップメインで活動していたため、地元の新規お客さんが増えました
- ・不定期販売のお店の為、なかなかお店に来られるのが難しいお客様へアプローチする事が出来たと思っております。また、Instagramでのフォロワーは通常より2倍ほどのペースで増えました。
- ・第2か3週目のタイミングでInstagramフォロワーさん(フォロワー数2.2万人)がご自身のInstagramで『いいかも半田』での購入を促してくれたことをきっかけに受注数が上がりました(タイミング悪く十分な在庫をご用意出来ず申し訳ありませんでした)。後半はStepなどの掲載で地元の方を中心に購入いただけました。期間中リピートで購入いただいた方もみえました。ディスカウントしたことで販売店様の売上げに若干影響があったと思いますが露出も多かったので実際に見てみたいと言われる方もみえ来店動機に繋がったと思います。
- ・新規のお客さんに注文いただけましたこと、自社の商品の売れ筋が見えたことです。
- ・セット売りでも売れた、ということ

- ・いいかも半田セレクトに出品することで、売上増加につながりました。また、自社販売サイトの閲覧数も増えました。
- ・遠方のお客様から良かったというお声を沢山いただきました。再開を望む声も沢山いただいています。
- ・エンドユーザーに半田市産のPRが出来た事
- ・臨時売上になった
- ・30%割引は効果がありました。
- ・オリジナル商品の販売と商品の紹介ができたこと。
- ・会社の実績になった
- ・通販を行うのは今回初めてで、出品・梱包・発送などを実際にやってみて今までちょっと手を出せないなと思っていた通販の知識や経験を得られた事。
- ・実店舗への来店があった
- ・他の出品者の商品を見て、新たな発見があった
- ・短い期間だったので効果はよくわかりません。
- ・昔食べて懐かしくて購入する方もいて良かった
- ・新しい顧客が増えた。売り上げが伸びた。
- ・商品の認知度が以前より上がったかもしれない。
- ・初めていいかも半田セレクトで竹内養蜂の商品を購入した方がすぐにリピートで再注文してくれたこと 店舗の営業時・間内に来られない方でも、ネットでの購入であればオススメすることができたこと
- ・今までご縁のなかった方にも当店を知ってもらえた。お茶は1回購入するとしばらくあるので、再度購入を考えてくれるかどうか、まだ検証できないが、商品を一度でも飲んでいただけたのはよかった。気に入ってもらえたらなおいい。

8.「いいかも半田セレクト」に出品いただいている中で、ご要望・ご意見があれば教えてください。(自由記述)

- ・値段等 他店との兼ね合いもあるので又次回も色々アドバイスを頂きたい
- ・同様の形式で早く再開して欲しい
- ・お客として他のshopの商品を購入したが半田市民なので送料がかえって高く感じ、買うのを躊躇した。30%OFFでも直接買いに行った方が安いアイテムもあった。(高単価なものとはとてもお得だったけど) 個々のショップが全国に顧客を持っているのであれば良いけれども、折り込み広告も知多半島よりも名古屋や他の都道府県など向けてもっと打つべきだと思う。
- ・電話やメール対応などいつも同じ観光協会の現場の方が対応されていて、とても大変そうだなと思った。(登録から開始までのスケジュールもかなりタイトだったし、残業代は出ているのだろうか・・・休日はあるのだろうか・・・)いいかも半田セレクトはコロナ禍の中とても良い取り組みだと思うけど、現場の方の長時間労働の上でしか成り立たないのはダメだと思う。上の方は半田市を盛り上げることも大事ですが現場の方の労働環境をきちんと改善してあげてください。違ったらごめんなさい。
- ・より集客が増えるといいですね
- ・出品数の変更や購入の連絡がリアルタイムで確認が出来ると嬉しいです。
- ・複数点購入いただいた時の送料ご検討ください。集計は税別、月締めですと助かります。今後継続の場合、今回の売上、購買者様の属性などざっくりでも解析いただけると今後の出品内容を検討できるので助かります。
- ・複数注文の際、個別に発送するよりもまとめて送った方が購入者側にもメリットがあるかと思いますので、複数注文時の送料については別途設定してもいいかと思います。
- ・できるなら宣伝を強化してほしい。

- ・今後は通販利用者の増える時期（お中元、御歳暮など）に定期的にやってもらえるといいと思います。
- ・全体的に予算が達成されたか知りたいです。達成されていないのであれば広告宣伝を強化して、より多くの方に半田市の良さを伝えて、購買に繋がればと思います。
- ・30%じゃなくても何かしらあれば良いかもしれませんね。
- ・とてもよいE Cサイトだと思います。店舗ごとの商品紹介などもして頂けて嬉しく思いました。
- ・事業者側で、登録・入力・修正ができると使い勝手がいいと思いました。もしくは、逆に、ピックアップコーナーみたいな取材記事があるとか、コラボ商品とか、運営側がもう一步踏み込んだセレクト企画をするとか。
- ・特に問題は感じてませんが一定期間ごとに商品の入れ替えが可能になればいいかなと思います
- ・出荷日数までの期限を延ばしてほしい。
- ・知らない方もまだたくさんいらっしゃるのでもっとするのいいのかなと思います
- ・毎月の定期便をできるようにしてほしい！
- ・途中で商品の入れ替えができるようになれば、いろいろな商品が試せる。
- ・送料の加算について。複数購入してくださったお客様に二重に送料をいただくのは申し訳なかった。

9.「こんなサポートがあったらいいな」と思うことを教えてください。(自由記述)

- ・ネット販売に弱いので色々フォローして頂きたいです。
- ・半田市のHPにも掲載して欲しい
- ・知多半島やその周辺以外への宣伝
- ・送り状のデータをCSV形式でダウンロードできるとヤマト運輸の送り状発行が楽になります。今回はメールに記載のデータをコピーして入力したので少し手間に感じました。
- ・メールで送られてくる注文リストは見落としやすいと感じました。サイトなどでリストになった顧客情報で発送済みか未発送か確認できると嬉しいです。Google フォームも一度入力しても再度入力できる設定になっているため、時々きちんと送ったか不安を感じるがありました。
- ・今回のように、写真撮影していただけるのはありがたいですし、別料金でもいいので他の商品も撮影したいです。
- ・常に宣伝していただけたらありがたい。
- ・複数注文で一括配送の場合、何度も発送番号を記入するのが手間。メールで届いた注文情報の発送処理のリンクが飛ばず、いちいちコピーしてやっていたので、改善してほしい。
- ・ちょっとそれるけど、武豊の味の蔵がまあまあ売れる。毎月8万くらい。あんなところ有ったら嬉しい。
- ・さらに全国のかたに知って頂けると良いなと思います。
- ・写真撮影
- ・納品書を発行出来るシステムを希望します。商品に同封して発送したいです。
- ・他の出品者とコラボで出品してみたい
- ・十分過ぎる程のサポートでこれ以上はないです
- ・日付、日時指定が出来るようにしてほしい
- ・サポートとは違いますが、ある程度事前に予定を教えてください。準備もしやすくなるため
- ・グーグルフォームだと発送完了登録がどれが終了していて、どれが未記入なのかわかりづらかったので、わかりやすいシステムがあるといいなと思いました。

10. [参考・ふるさと納税について]半田市では、ふるさと納税返礼品提供事業者を募集しています。
ふるさと納税返礼品の登録・提供について、興味がありますか。

