

# ECサイト運営改善事例 【ライスファクトリー様 <https://www.rakuten.co.jp/rice-factory/>】



- ・「上位売り上げ品目と購入層」を徹底分析、運営方針を再策定することにより、運用管理コストを大幅に削減
- ・「商品紹介パーツ」を一新、ターゲットを狙い撃つイメージ画像の利用でリピート購入が大幅増
- ・「商標登録やドメイン名取得」など他社差異化のための**ブランド戦略**も同時に展開

## Before



### リニューアル前の主な課題

(内容面)

- ・視認性に多々問題がある  
(多過ぎる広告、色使い、販売に無関係な情報など)
- ・自店の特色がなく、他店と横並びになっており競争力が弱い

(管理面)

- ・商品カテゴリが多く、目的の商品が探しにくい
- ・利益率の低い取り扱い商品が多い
- ・有償の拡販ツールが効果的に使えていない



## After



名称、産地・種別・商品パッケージ、分量が一目でわかる構成

### 解決策

(内容面)

- ・販売に直接関係のない情報は**すべて削除**
- ・商品説明パーツ等の画像にはトーン&マナーを定め、見やすさと見つけやすさを追求
- ・主力商品を地元品に限定し、地元または出身者をメインターゲットに選定

(管理面)

- ・商品カテゴリを2つに絞り、利益率の低い商品は**すべて販売終了**とし、管理コストを大きく軽減
- ・有償の拡販ツールは**すべて解約**
- ・屋号の商標権とドメイン名を取得し、ブランド力の向上と競争力の強化を図る

