
Web marketing

The website I want to create

CONCEPT

砂糖不使用の 発酵焼き菓子店

食べるのが大好きな方達にも
罪悪感を感じず
心も身体も口の中も
ハッピーになってもらいたい！
日本の発酵調味料のみりんを
砂糖の代わりに使用した
焼き菓子屋さん

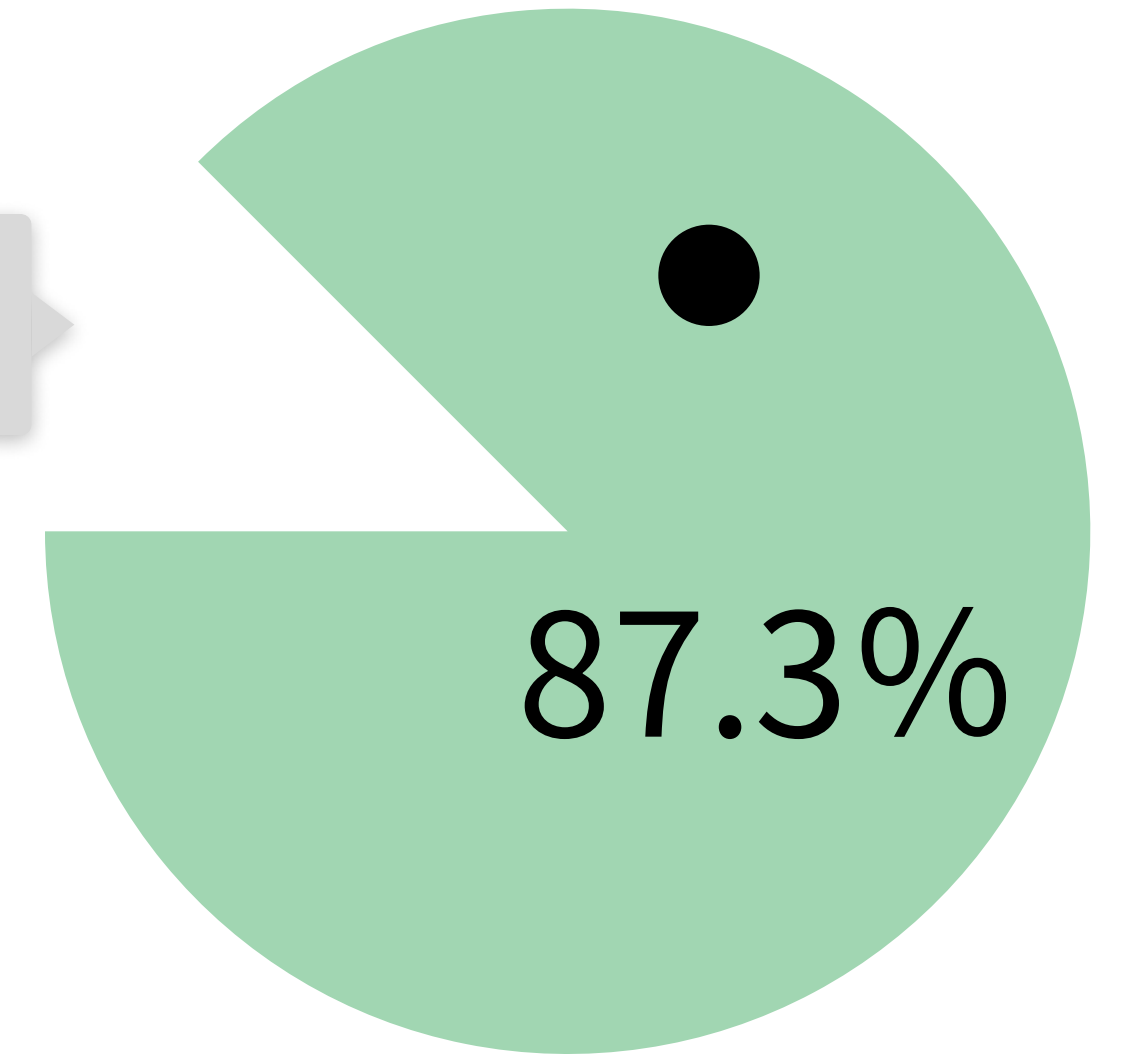


Market research

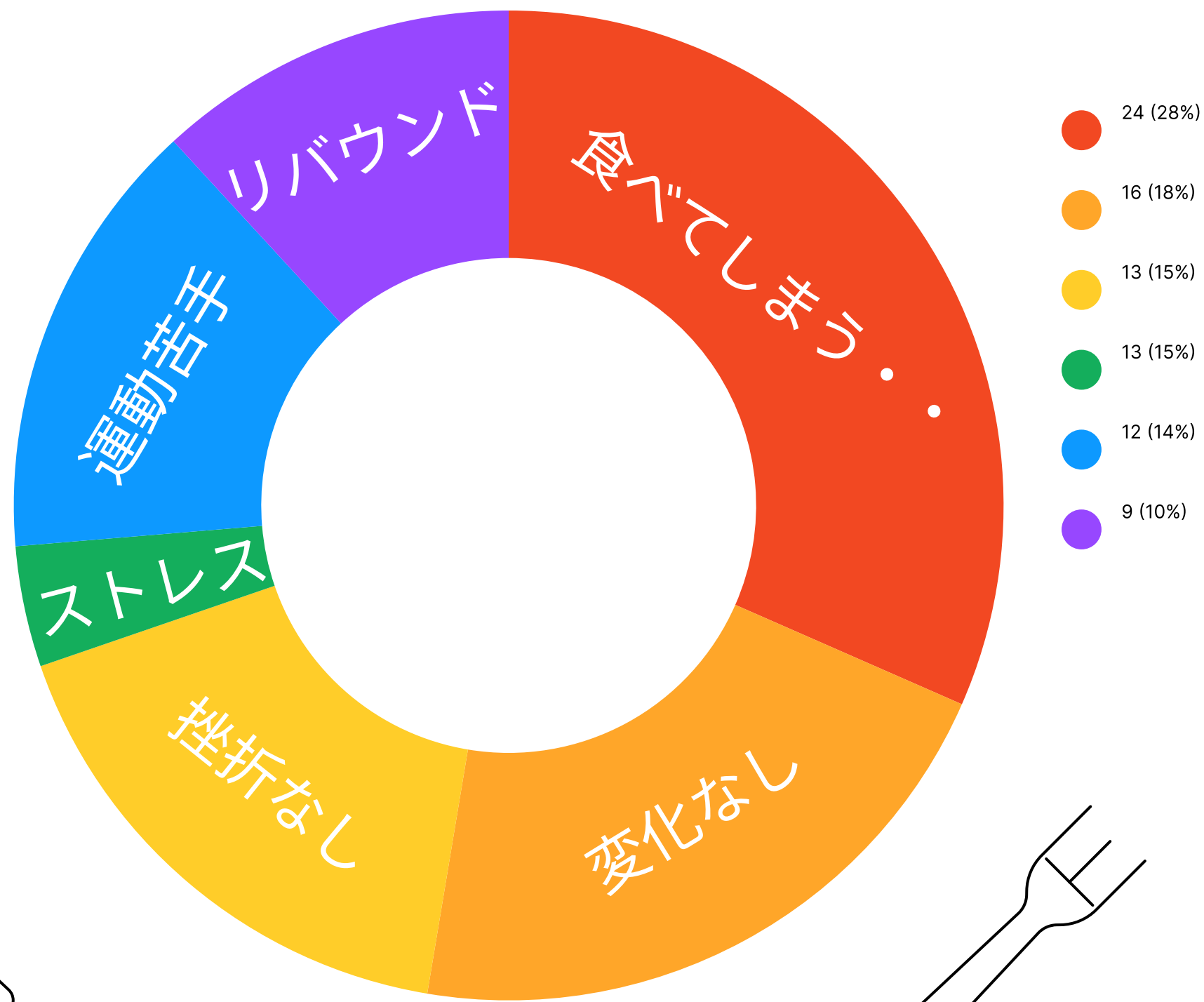
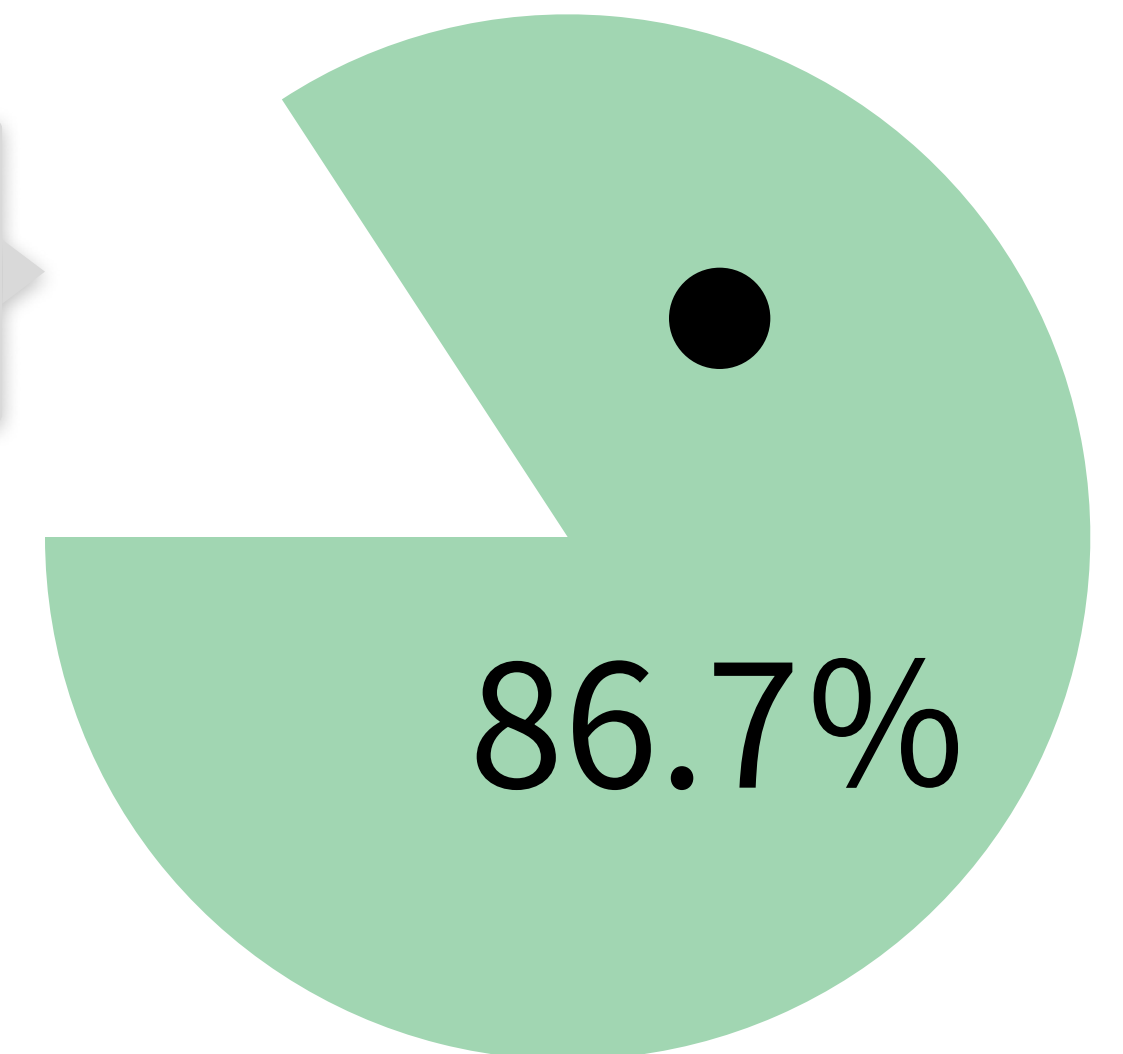
The website I want to create


市場調査 — Diet —

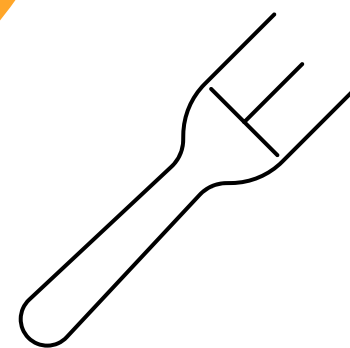
ダイエット挫折者



女性のダイエット経験者



挫折理由 



JUMP INTO A NEW WORLD!

市場調査 — Guilt-free market —



2020

2021

2022

2023

2024

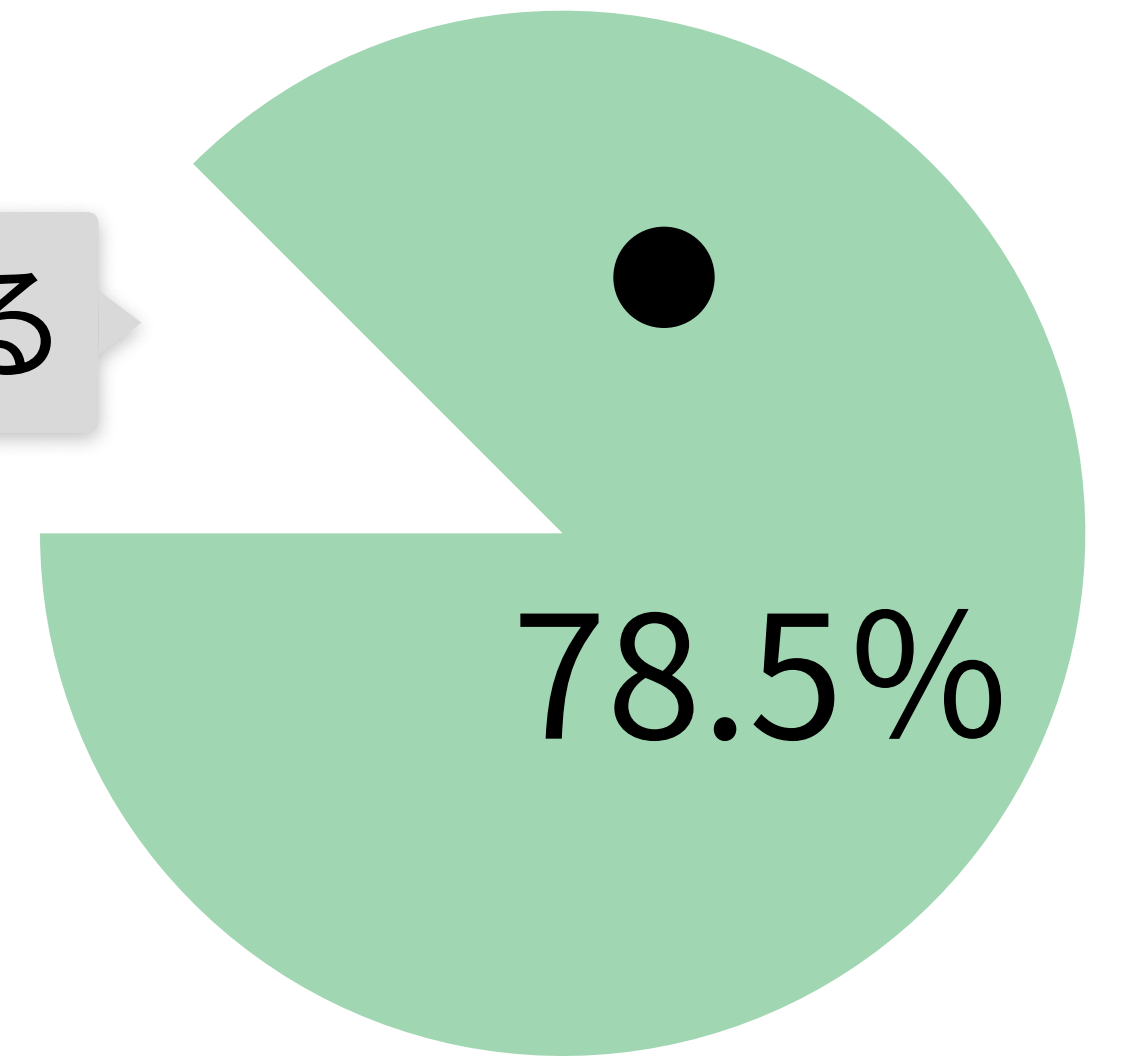
2025

3800 億

市場調査

— 発酵食品・発酵調味料 —

発酵食品に興味がある



GI値

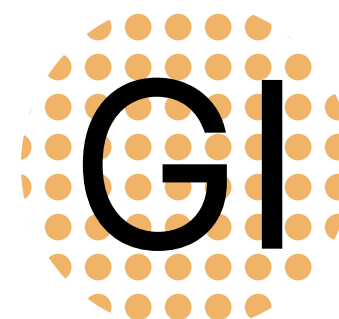
食品が体内でどれだけ急速に血糖値を上昇させるか示す指標。低GI食品は55以下、高GI商品は70以上と定義されている。

109

上白砂糖

88

はちみつ



15

本みりん

73

メイプルシロップ

SWOT分析

- 1. みりんを使用した独自性
- 2. 米粉も使用することで和要素を取り入れたユニークさ
- 3. オンラインショップの運営により広範囲の顧客層へアクセスできる
- 4. 身体に優しい

- 1. 味の好みが変われる可能性
- 2. 原材料のコスト
- 3. 物流コストと品質保持
- 4. 認知度の低さ

- 1. 健康志向市場の拡大
- 2. 海外市場の開拓
- 3. レシピやメニューの多様化
- 4. サブスクリプションモデルの導入

- 1. 競合の増加
- 2. 消費者の嗜好の変化
- 3. みりんの供給問題、コスト
- 4. 物流や配送問題

ペルソナ



■ 基本情報/ Information

名前：松本彩子（32歳）

職業：IT企業のマーケティング担当

年収：500万円

家族構成：独身、一人暮らし

居住地：都市部のマンション

■ ライフスタイル/ Life style

ヨガやジムに通い、オーガニック食品やヘルシースナックを選ぶ

■ 価値観/ Values

健康第一、体に良いものを取り入れることを重視。
特に自然由来の甘味料や無添加食品にこだわる

■ 購買行動/ Purchasing behavior

オンラインでの食品購入が多く、レビューやSNSの口コミを参考にする

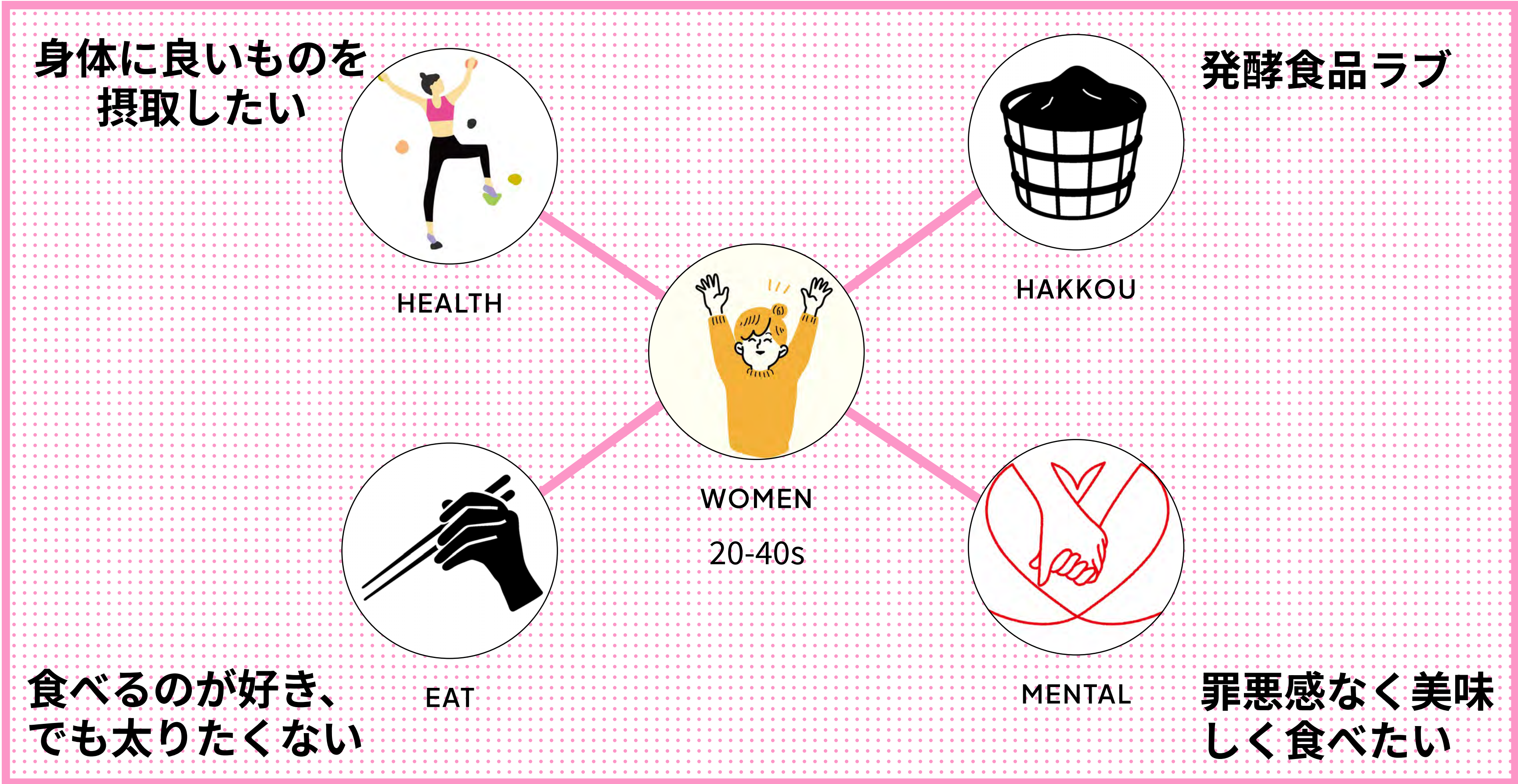
■ ゴール/ Goal

おいしくて健康的なおやつを手軽に手に入れたい

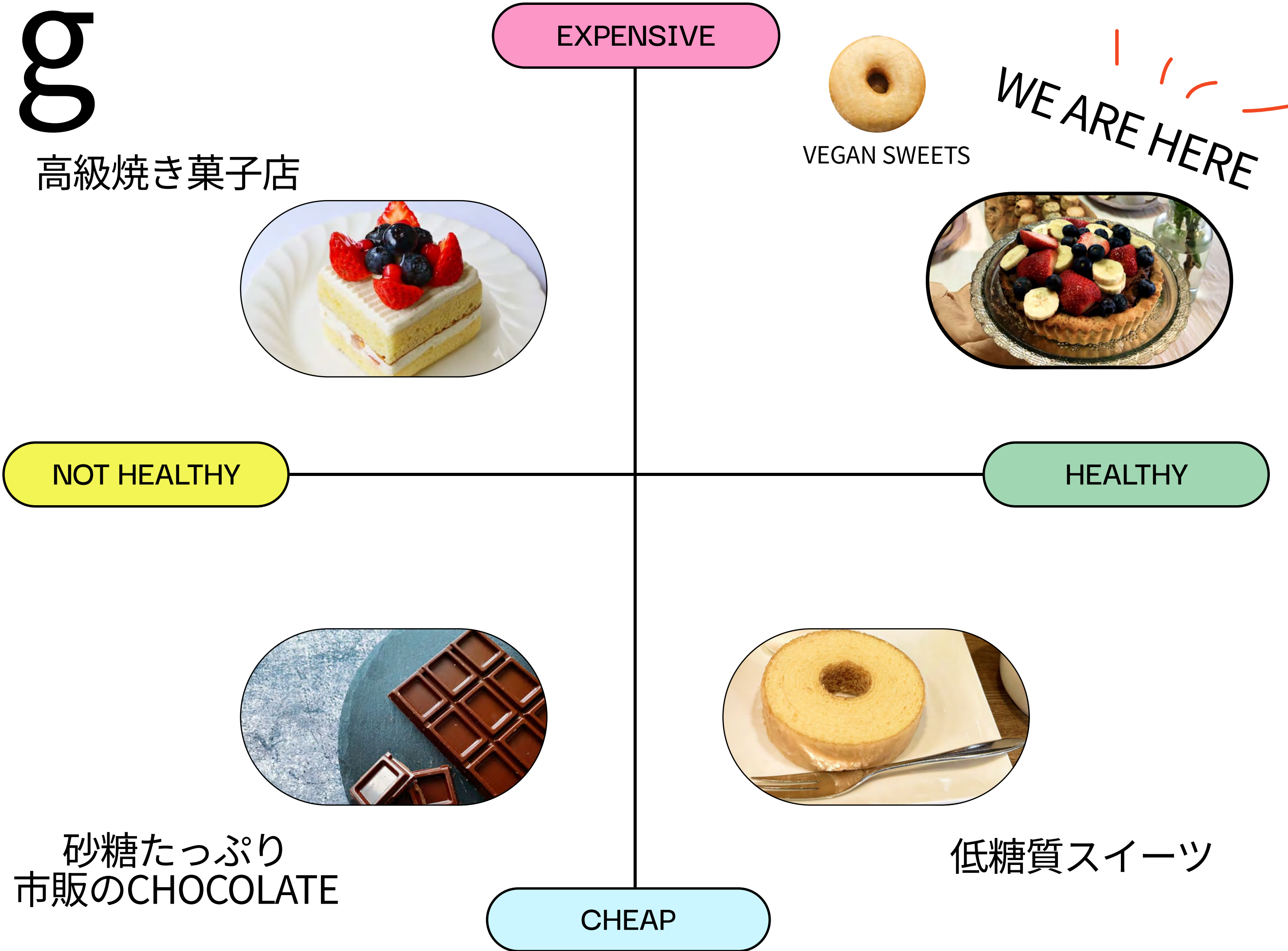
Target

The website I want to create

ターゲット



Positioning map



Site type

The website I want to create

サイトの種類 コンセプト

ECサイト

商品の魅力が伝わり定期的に購入してもらおう。大事な人へも贈り物として購入してもらおう。

HAKKO
MIRIN
COOKIES

発酵



イメージ



みりんなど和テイストの材料を使用していることを売り出すため和モダンなテイストのフォントやあしらい



オーガニックなど身体にいい素材を使うことにこだわっているためシンプルかつ色合いも淡色を使用



定期購入サービスや試食・期間限定セット、ギフトセットなど様々なプラン商品の魅力が伝わる写真や金額の記載

HAKKO
MIRIN
COOKIES

発酵



Paid media

The website I want to create

ペイドメディア

Instagram
ストーリーズ
広告

ターゲティングの精度が高い

商品のイメージを伝えやすい

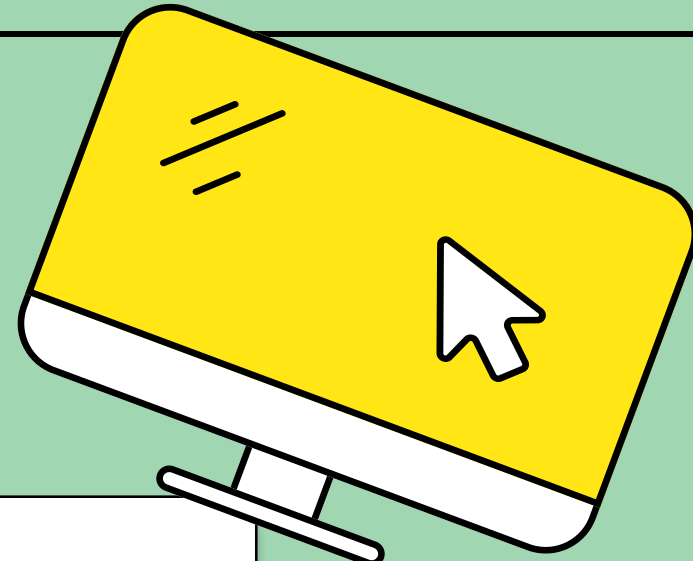
消費者とのコミュニケーションが可能

スワイプアップ機能で直接購入ページへ誘導できる



KGI/KPI/CVR

The website I want to create



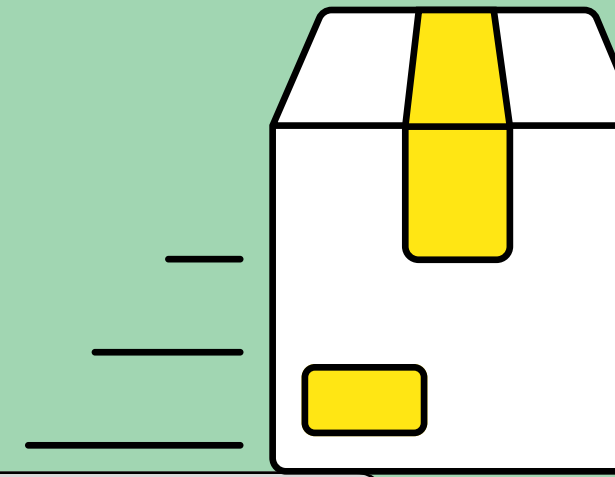
CVR

広告1.0
自然検索1.8

目標：年商1000万円
KGI：月商90万円

自然検索
12600
セッション

離脱率80%



自社HP
15600
セッション

商品ページ
1104
セッション

カート
287
セッション

購入
90万円

広告
3000
セッション

離脱率96%

離脱率74%

離脱率35%

Thank you

HAKKO@WAS.COM