

## <Y-BASE コンサル事例>

# 季節の香りを毎月お届けする「サブスクサービス」を開始

季節のフレグランスをお届けするサービスを立ち上げるにあたり、通常の販売モデルに加え、月替わりの香りを定期的にお届けする販売方法を検討していました。サブスクリプションサービス(サブスクサービス)を運用するために必要なシステムの検討や、効果的な宣伝方法などの課題がありました。自社が求める要件の明確化や、必要な機能を備えているか等の比較検討を実施し、実現したいサービスに最もマッチしたシステムを選定、毎月季節の香りをお届けするサブスクサービスを実現しました。

### 概要

|        |  |
|--------|--|
| 相談者    | 合同会社ゴーンワークス様   |
| 相談カテゴリ | サービス創出   |
| 相談内容   | <ul style="list-style-type: none"> <li>定期販売を運用するシステム検討</li> <li>SNSを活用した販促</li> </ul>  |
| 支援内容   | <ul style="list-style-type: none"> <li>商品の定期販売システムの選定                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- システムの要件定義</li> <li>- システムの比較・選定</li> </ul> </li> <li>SNS別販促手法の紹介</li> </ul> |

### コンサル詳細

開業予定のサービスに関して、実現したいサービスの内容や課題を整理。目的のサービスを実現可能な方法の比較、検討を支援。マーケティングに関しては、SNSを活用したマーケティングの紹介やデータに基づいた営業ポイントの紹介を実施。

