

“コンバージョン率が 1.5 倍にアップ。
「Amazon Pay」は、売上向上が
期待できるツールだと思います”



導入前に、お客様が利用する イメージがつかめました

「還暦プレゼント」は、長寿系ギフトショップというキャッチコピーの通り、還暦などの長寿をお祝いするのにピッタリなギフト商品を多数そろえた EC サイトです。どのような経緯で「Amazon Pay」を導入し、どのような効果が出ているのかを、運営会社である（株）ヘノブファクトリー代表取締役 谷脇しのぶさんにうかがいました。

“「Amazon Pay」は単なる決済手段のひとつとしてではなく、売り上げを伸ばすためのツールだととらえて導入しました。

「Amazon Pay」を利用して簡単に決済手続きをされるたくさんのお客様の姿を、導入前にイメージすることができたのです。導入に際しては、審査期間もスピーディーで、簡単に導入することができました。”

コンバージョン率が 1.5 倍に

従来、「還暦プレゼント」では、集客にはあまりコストをかけずに、コンテンツを重視したマーケティング活動が中心であったとのこと。つまり、SEO による集客方法に注力していたところ、サーチエンジンのアルゴリズムの変更からか、集客数が以前とくらべて厳しい状況が続いていたと言います。

“「Amazon Pay」を導入した前後で比べると、コンバージョン率が 1.5 倍になり、売上を維持することができました。”



サイトに訪れてくださったお客様に、
気持ちよくショッピングしていただく
ためのツール

「Amazon Pay」がお客様に決済手段として選ばれる理由
を谷脇氏にうかがったところ、

“ひとつは Amazon に対する信頼感です。
弊社の商品は客単価が比較的高く、
クレジットカード決済よりも後払いをお選び
になるお客様が多い状況でした。
「Amazon Pay」導入後は、単価の高い
商品でも安心して「Amazon Pay」での
お支払いをお選びいただいています。”

と、Amazon に対するお客様の信頼感を挙げてくださいま
した。そして、さらにもうひとつの理由として、

“お客様がとても簡単に決済できるという点
です。弊社のお客様はパソコンやスマート
フォンの扱いに慣れていない年齢層のお客
様も多いのですが、決済手続きを
「Amazon Pay」が簡単にしてくれて、
入力ミスも減り、購入率も上がっているの
ではないでしょうか。”



ヘノブファクトリー
代表取締役
谷脇しのぶさん

と、「Amazon Pay」がもたらす利便性が購入率アップにつ
ながっている可能性を言及くださいました。

“「Amazon Pay」の導入で、集客があがら
なくても、お客様に買いやすい環境を提供す
るだけで売上げ増加が期待できるということが
わかりました。「Amazon Pay」は、EC サイト
に訪れていただいたお客様に心地よく
ショッピングを楽しんでいただくためのツール
としておすすめできると思います。”

「還暦プレゼント」をスタートして、「還暦を迎えた母が涙を流
して喜んでくれました」というようなお客様のお声をいただくこ
とができ、この仕事をやって本当によかったと語る谷脇氏。

還暦お祝いの定番である赤いちゃんちゃんこからスタートした
ビジネスも、最近ではお祝いのメッセージを入れるプリザーブド
フラワーなどのオリジナル商品も手掛けるようになり、人気
商品が順調に増えているとのこと。

「Amazon Pay」が、素敵なプレゼントを贈るお手伝いをさ
せていただけることに心から感謝いたします。

*データはすべて（株）ヘノブファクトリーによる自社調査結果です

「Amazon Pay」について詳しくは → pay.amazon.com/jp