

NEWS Club COA

Chat AI 第80号

田舎なので思ったように商品が売れない？
生成AIで見直す3つのヒント



西田企画
生成AIコンサルタント
DX/AIアドバイザー
西田 善紀



2025年5月12日発行

地方の中小企業にとって、「商品が思ったように売れない」という課題は深刻です。都市部に比べて市場規模が小さく、集客にも苦勞することが多いでしょう。地元の常連客はいるものの、新規顧客の開拓が難しく、売上が伸び悩む企業も少なくありません。

課題の具体化

地方での販売が難しい理由は、大きく分けて以下の3つです。

1. **市場の狭さ**：地元の人口が少なく、需要が限られる。
2. **情報発信の不足**：都市部の企業と比べてPRの機会が少なく、認知度が上がりにくい。
3. **販売チャネルの制限**：リアル店舗だけに依存しており、ECやSNSを活用できていない。
- 4.

このような状況では、従来の営業活動だけでは限界があり、企業の強みを活かしながら新しい方法を模索する必要があります。

生成AIの活用方法

ここでは、田舎でも売上を伸ばすために、生成AIを活用する3つの方法を紹介します。

生成AIの活用方法

ここでは、田舎でも売上を伸ばすために、生成AIを活用する3つの方法をご紹介します。

1. AIによるターゲット分析で新規市場を開拓

- 生成AIを活用すれば、オンラインの消費者データを分析し、自社の商品に興味を持つ可能性が高いターゲット層を特定できます。
- 例えば、SNSの投稿や口コミを解析し、「〇〇に興味がある人は△△の商品を購入しやすい」といった傾向を把握できます。
- これにより、これまでリーチできなかった顧客層に向けた販促活動を行うことが可能になります。

2. 生成AIを活用したマーケティングコンテンツの自動作成

- 情報発信の強化が鍵となる中で、AIを使えば簡単にSNS投稿やブログ記事、広告コピーを作成できます。
- 例えば、「自社の商品を魅力的に紹介する文章」を生成AIに作らせ、効率的に情報発信を行うことができます。
- AIを活用することで、限られたリソースでも継続的にプロモーションを行うことが可能になります。

3. ECサイト・オンライン販売の強化

- 田舎の店舗では、リアルの来店客に依存しがちですが、ECサイトを活用すれば全国に販売機会を広げられます。
- AIを活用したチャットボットを導入することで、24時間対応のカスタマーサポートを提供でき、ネット販売のハードルを下げる可以做到。
- さらに、AIによるレコメンド機能を活用すれば、ユーザーの興味に応じた商品提案が可能となり、購買率の向上が期待できます。

事例の提示

例えば、某田舎のある医療器具製造業（従業員30名）では、地元の病院や診療所が主な顧客で、新規顧客の獲得に苦戦していました。しかし、AIを活用してSNS上のニーズを分析した結果、「在宅医療向け製品の需要が増加している」ことを発見。これを機に、自社製品をECサイトで販売し、オンライン広告を活用したところ、地方だけでなく全国から注文が入るようになりました。

まとめ

「田舎だから売れない」と諦めるのではなく、市場を広げる方法を模索することが大切です。生成AIを活用することで、

- ターゲット層を明確にし、効果的な販促活動ができる
- 情報発信を強化し、認知度を高められる
- ECを活用して全国展開が可能になる といった新たな可能性が生まれます。

「今までのやり方に固執せず、新しい可能性を探ることが重要」です。一緒に貴社の課題解決のヒントを探していきましょう。

💡 不明点や質問があれば、私のURLから問い合わせてください。

👉 <https://nishidaplanning.my.canva.site/>

西田

Instagram : https://www.instagram.com/sassypooh1969?igsh=azQwNTFnNHlpOXNz&utm_source=qr