

年末にこそ「データ」で振り返る

Googleトレンドを活用して来年「更なる跳躍」を

2025年もあっという間に12月を迎えました。皆さんの中には、今年一年を振り返り、来年について思いをはせている方も多いのではないのでしょうか。今回は、そんなときに使える強力なツールとして、誰でも無料で利用できる「Googleトレンド」をご紹介します。

岐阜商工会議所 支援グループ
中小企業診断士

磯野 拓実



Googleトレンドとは？

Googleで「どのキーワード」が「いつ」「どれくらい」検索されたのかを、グラフで可視化することができる無料のツールです。

簡単な操作で、誰でもすぐに、そのワードがどれだけ注目されているかをグラフで確認することができます。

Googleトレンドで調べた、「過去5年間」のグラフを見てみましょう。
青のグラフが「タピオカ」で、赤のグラフが「アサイーボウル」です。検索数はある種「世間の関心」と同義と言えます。その点で見ると、どちらの商材も一時的に大きな関心を集め、その後ピークアウトしていることが分かります。Googleトレンドはこうした長期的な目線で、商材やサービスのトレンドを観測することができるのです。しかしながら、私個人として、年末にこそ見てほしいのは次のグラフです。

POINT 季節トレンドを見る！

1年という短いスパンで「世間の関心」を見てみると、**どのタイミングで販促をかけると効率がよいか、その兆しを捉えることができます。**

青のグラフが「おでん」で、赤のグラフが「ダイエット」です。

皆さんが冬の定番「おでん」を販売していたとします。いつ頃から販促活動を始めるでしょうか？

肌寒くなる10月頃から本格的に売り始めようと、感覚的に思われる方が多いのではないのでしょうか。

その「直感」を確かめるために、Googleトレンドが活用できます！

青色のグラフを見ると、「おでん」への関心が高まりだすのは、実はまだ暑さ厳しい9月の中旬からということが分かります。実際、地域のコンビニも9月上旬からおでんの販売が始まっているはずですよ。

次に赤色のグラフを見てみましょう。「ダイエット」というワードへの関心が高まるのはいつ頃でしょうか。直感的に「薄着になる夏」の前に、そろそろ痩せなきゃ、...、と思いつことから、夏の手前にピークがきそうな気がしますね。Googleトレンドを確認すると、予想通り、夏の手前、5月～6月に関心のピークが見えます。

しかし、よく観察するともう一つ大きなピークがあることに気が付きます。それは年初の1月初週です。これはなぜでしょうか？多くの要因があると思いますが、そのうちのひとつとして、新年心を新たに、今年は痩せるぞ、...！ダイエット成功させるぞ、...！と決意する人が多いなど考えられそうです。

「ダイエット」のような健康・美に関わる商材の販促計画を考える際は、もしかすると年始のタイミングに実行すると、より大きな成果を得られるかもしれません。

来季の販促計画に「データ」という羅針盤を

Googleトレンドは、あくまで「検索ボリュームの推移」を示すものであって、売上を保証するものではありません。しかしながら、皆さんの卓越した「直感」と、こういったツールを活用した「データから得られる指針」を掛け合わせ、より研ぎ澄ました、確度の高い販促計画を立案し、来季の経営に役立てていただければと思います。



使い方

- 1 Googleトレンドのウェブサイトアクセスします。
- 2 調べたいキーワード
(例えば、自社の商品名やサービス名)を入力します。
- 3 期間(例:「過去5年間」)や地域(例:「日本」)を指定します。



Googleトレンド

