

支援事例

07

現状の見える化を通じて さらなるフォロワー数アップを実現

有限会社 オロジオ

福岡県福岡市中央区大名1-2-5 092-725-7766 <https://oro-gio.co.jp>

業種 | 時計販売業 従業員数 | 5名 資本金 | 300万円

事業内容

BUSINESS

お客様ひとりひとりの魅力や個性を引き立たせる —生物の時計を提案

- 2002年3月、福岡・大名に「Oro-Gio」出店
- 正規輸入時計の販売
- 愛用の一本を永くお使いいただくための各種メンテナンスサービス



エントリーのきっかけ

REASON

ECサイトやSNSなどのオンラインツールを活用して、既存客の深掘りと新規顧客開拓を強化したいと思いエントリーしました。



「このやり方で合っているのか...？」 手探りの運用に不安も

- 自社で試行錯誤しながらオンラインツールを活用しているが、効果的に活用できているかを検証できていない
- データに基づいた細かな分析ができていない
- 検証をもとにした改善ができていない



SNS分析ツールで現状を見える化し、ハッシュタグなどを改良

- SNS運用の目的・目標の設定
- SNS分析ツールを導入し、運用状況を可視化
- 投稿内容やハッシュタグを改良
- 海外観光客向けのハッシュタグ付けなど

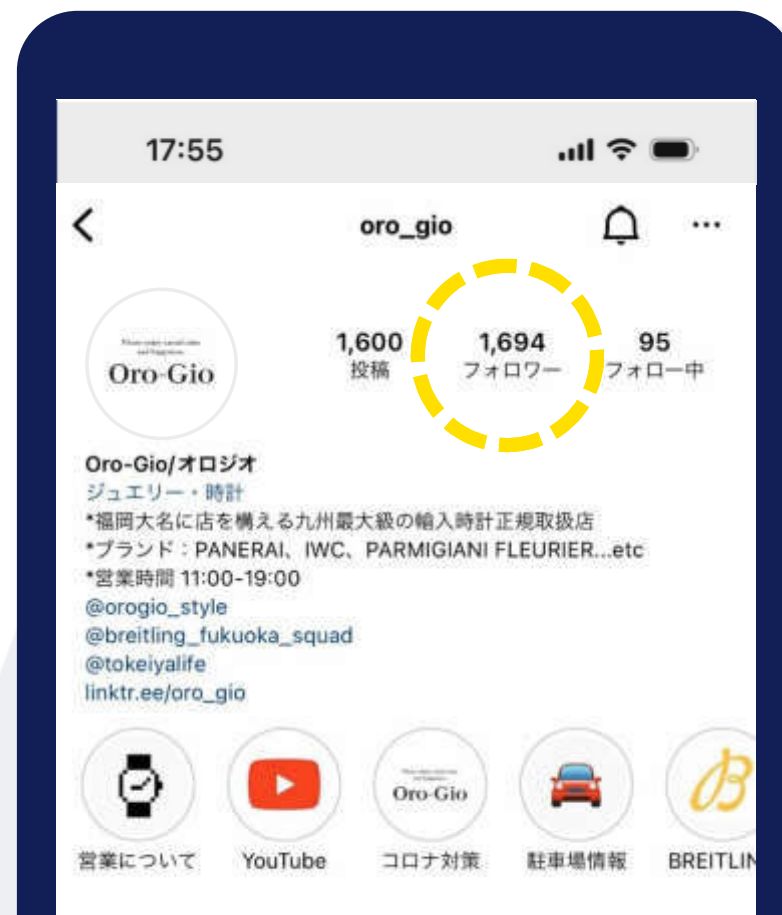


#



現状の見える化により、モチベーションもアップ

- 現状の運用状況を可視化することにより、運用がうまくいっていることを認識でき、今後も継続していくモチベーションアップになった
- SNS分析ツールを導入し、データを確認することにより、データに基づいた改善・投稿ができるようになった
- これまでのやり方をベースに、改めて投稿内容を改善することにより、さらなるフォロワー数アップにつながられた



事例から学ぶ
オンライン活用
のポイント

POINT

- ✓ 現状の見える化を行う
- ✓ 見える化で得られた実数値に基づき判断する
- ✓ 実数値に基づき改善を繰り返す

専門家による支援を受けた
企業様の声

VOICE

今回の支援の中で自社アカウントの内容が良いということを知れたため継続していくモチベーションになりました。今後はInstagramだけでなく、現在取り組み始めているYoutubeやTiktok、新規立ち上げ予定のEコマースなど、集客・購買に繋がる取り組みを積極的に行っていきたいと思います。

