

支援事例

01

業界のさらなる発展を目指し 率先してオンライン活用に挑戦

株式会社 リオス

福岡県福岡市博多区井相田2-8-15 092-588-2260 <https://www.rios-group.co.jp/>

業種 | 電気工事業 従業員数 | 59名(内アシスタント社員12名) 令和4年9月1日現在 資本金 | 2000万円

「まち、ひと、かがやく」

物質的な明かりだけでなく、同時に人々の心も明るく

- 福岡県春日市の街の電気修理屋からスタート
- 日々多様化する電気工事へのニーズやインフラに対応
- 51期を迎えた2021年に、さらなる進化を目指し社名変更



既存顧客のリピートが多く、新規の顧客開拓ができていないため、マーケティング活動を可視化・自動化していき、営業活動の効率化を図り、地域のお客様により効果的な方法を身に付けたいと思い、参加しました。



新たなお客様との出会いに向けてスタート

- BtoC及びBtoBの新規顧客開拓手法をまだ知らない
- オンライン活用手法のノウハウがない
- デジタルマーケティングツールの商品のなかでも、どれが弊社に合っているのかわからない



ターゲットを絞り、アプローチ戦略を立案して、デジタルマーケティングツールの活用

- 自社の商材・商流・強みの整理
- ターゲット選定とターゲットごとの戦略立案
- 反響を得るために「あなただけ、わたしだけ、今だけ」を設計
- MAツールを活用しメール配信を実施、その効果を測定



新規アプローチにおける 効果的な伝え方を習得

- メール配信385件から2件の問い合わせを獲得し、
2件とも商談につながり、そのうち1社は見込みあり
- ターゲットに対する自社の強みの効果的な伝え方を習得
- 自社に興味を持ってもらい、会ってみたいと思ってもらえるような文章を作成できるようになった



事例から学ぶ
オンライン活用
のポイント

POINT

- ✓ 自社の強みを明確化し、アピールポイントを作る
- ✓ ターゲットごとに3C（自社・市場・競合）分析を実施し、顧客のニーズや課題を理解する
- ✓ 上記をふまえて「あなただけ、わたしだけ、今だけ」を作成する

専門家による支援を受けた
企業様の声

VOICE

今回の支援でMAツールがどういったものが体感でき、リストやアプローチ方法もいろいろ試すこともできるすごいツールだなと思いました。
今後も新規開拓をしていくなかでMAツールを使用していきたいと思います。

