

支援事例 1 : 境川工業株式会社 DX 導入事例

【コロナ禍での状況】

- 対面の営業ができない状況が続く、特に新規顧客の獲得に苦心している
- Webによる情報発信を強化したい。特に新工場をPRする動画やWebコンテンツを作成したい

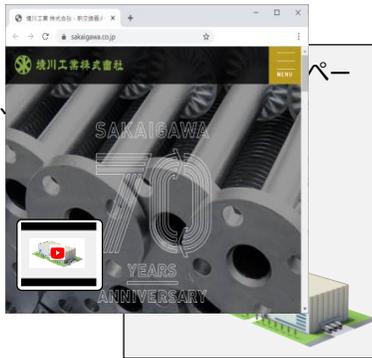
→非対面で顧客とのコミュニケーション力を強化するために、以下の施策を行う

- ① 動画作成も含めたホームページの改修
- ② Web情報発信サービスの活用

ホームページと動画を使って自社の強み(新工場)をアピールする

当社HP

動画をYouTubeにアップし、HPに埋め込む



新工場の発信ページをHPに追加する

HPを通じて境川工業の技術力を理解する

見込み客



新工場

新工場の視察ができない

工場視察の代替手段として動画を含めたホームページの発信力を強化し、新規顧客を獲得する

ホームページへ誘導する導線を設計する

想定顧客例：熱交換器を探している人

→ この人を具体化し、その行動をイメージして、それに合ったWebメディアを選択する

当社HP



- ・各動画の説明文に自社サイトへのリンクを必ず記載する
- ・動画は継続的にアップする

ホームページを見た見込み客に問い合わせをしてもらう

検索



見込み客が検索するキーワードの想定が重要である例)「熱交換器」に1語加えて絞り込む(即対応、ダクト接続型等)

SNS



等

SNSへの投稿にも必ず自社サイトへのリンクを記載し、HPに誘導する

Web集客の目的：

電話、FAX、お問い合わせフォームへの入力を見込み客に行ってもら

【支援後】

- ホームページ <https://sakaigawa.co.jp/>
- Web動画 1 熱交換器の境川工業株式会社編 <https://www.youtube.com/watch?v=NcD4vJag320&t=5s>
- Web動画 2 境川工業 第二工場建設 タイムラプス 基礎から完成まで編 <https://www.youtube.com/watch?v=SnjNptnRrQM>