

株式会社クレア

株式会社クレアは大画面の電子ペーパーサイネージ製品を開発・生産・販売する企業。「バックライトを使わないモノクロの落ち着いた雰囲気が、博物館・美術館やオフィスビルから好評を得ています」と話す斉藤社長。

未知の画期的な商品を広く認知させる 「ターゲットの悩み」に沿ったWebサイト戦略に取り組む

大画面電子ペーパーサイネージや教育機器、電子玩具などを開発・生産・販売する株式会社クレア。主力商品である電子ペーパーサイネージは低消費電力かつ高機能ながら、その認知向上が課題となっている。アドバイザーの支援を受け、「ターゲットの悩み」にアプローチするコンテンツ制作やSEO対策に取り組む。

本事業に申し込んだ背景

電子ペーパーサイネージの販売に注力

当社は教育機器と電子玩具の開発・生産・販売を行っておりますが、現在は特に電子ペーパーを用いたサイネージ『EPS(Electronic Paper Signage)』の生産・販売に注力しています。液晶やLEDのデジタルサイネージに比べ低消費電力で、落ち着いた雰囲気を演出できるので、博物館・美術館や雰囲気を重視する店舗などに導入いただいています。現時点ではモノクロ表示のみですが、2024年春にはカラー版の新製品も発売予定で、さらに用途が広がる見込みです。

デジタルで商品の認知度向上を目指す

現在のWebサイトは2016年にリニューアルしたものです。ワイヤーフレームは制作会社に依頼しましたが、内部コンテン

ツは社内で作成しています。担当者は電子系エンジニアで、デジタルマーケティングの知識は独学で得ていますが、実践の経験が少ないので常に「これで良いのか」という不安がありました。Webサイトのお問い合わせフォームからの成約率は約50%と高い水準でしたが、問い合わせ数の伸び悩みと、ターゲットへの認知度の低さが課題でした。展示会に足を運んで初めて当社オリジナルの電子ペーパーサイネージを知った方も多く、商品の周知方法にも悩んでいたところに公社の支援を知って申請しました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

PVと問い合わせ数の向上が目標

申請時の目標は、PVと問い合わせ数を2~3割増加させることでした。欲を言えば、2倍にしたいと考えていました。ア

