

パッケージアート株式会社

ひとくちに「箱」といっても、用途は千差万別。「パッケージは商品の価値を高め、幸せを届ける道具だからこそ『“つつむ”をつくる』という言葉大切にしています」と小林代表。

データ解析への苦手意識を克服して課題を「見える化」 ECサイト改善に活かす

包装資材や梱包資材製品を提供するパッケージアート株式会社。小林代表は自らWebサイトを作成し、デジタルマーケティングにも取り組んでいた。さらなる販促とデジタルリテラシー向上を目指し、ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）では特にデータ解析に挑戦している。

本事業に申し込んだ背景

「“つつむ”をつくる」プロフェッショナル

当社は、段ボールを中心とした包装資材の企画・製造・販売を主力事業としております。特に段ボールの用途は広く、保管から輸送、ディスプレイ用など多岐にわたり、パッケージのデザインから緩衝材、副資材まで、オーダーメイドでお客様のさまざまなニーズにお応えする形で、主にECサイトを通して全国から受注をいただいております。

サイトのデータ分析に課題

2008年にECサイト『In The Box』を内製にて立ち上げるなど、これまで企業サイトを含め、制作から運用まで全て一人で行っていました。とはいえ、知識や経験があったわけではなく全て自己流です。しかしながら販促やマーケティングに

欠かせないデータ分析には苦手意識があり、限界や停滞感を感じていました。そのような経緯から、ハンズオン支援で専門家の力をお借りし、デジタルリテラシーをレベルアップさせ、さらなる事業の拡大ができればと考えました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容 解析ツールを活用して課題を「見える化」

初回のミーティングで、ECサイトのUIの改善とデータ解析の方法についてご相談しました。そして、アドバイザーからの提案で「Googleアナリティクス」に加え、SEOに関する分析ツール「Google 検索コンソール」の解析に取り組むことにしました。

