

「Webサイトの新製品『マルチサーブ』紹介ページでは、製品情報ページの改善で得たノウハウを活かし、スライドショーや使用シーンの画像、展示会情報も掲載しました」と松岡さん。

Webサイトに展示会の情報ページを新設 営業部門のメンバーと連携し出展効果の最大化を図る

Webサイトにおける主要3製品の情報ページを改修し、そのノウハウを新製品『マルチサーブ』に活用。新製品の初披露の場となる展示会では、他部門との連携を図りながらWebサイトでの情報発信と運営計画を進めている。専門家派遣も他部門のメンバーを巻き込み有効活用。

取り組みの進行状況

展示会にて新製品を初披露

現在、2024年2月に開催される展示会の準備が大詰めを迎えています。今年度はすでに福祉業界向けの展示会など、複数に出展しましたが、今回はフードサービス業界で国内最大規模の展示会で、さらに新製品『マルチサーブ』のお披露目の場となるため、出展効果を最大化できるよう対策を進めています。

展示会の準備に関する助言

アドバイザーに展示会に関する助言を求めたところ、目標設定から事前準備、当日の行動計画、出展後のフォローまで詳細に助言いただき、デジタルマーケティング以外の項目も多いので、他の関連部門にも共有しながら準備を進めていま

す。当社は展示会に参加する機会が多く、準備には慣れているつもりでしたが、「自社サイト内の展示会特設ページにセミナーやプレゼンの内容を盛り込む」「同じ展示会に出展する競合他社のWebサイトを事前にチェックしてブース運営の参考にする」など、初めて知ったノウハウも多数あり、現在対応しています。

具体的な取り組み内容と成果

展示会の効果を最大化する施策

2023年12月に利用したSEOの専門家派遣では「BtoBの取引先から信頼されるには担当者の写真を掲載するのが効果的」との助言を受け、すぐに掲載。また展示会当日はシェフをお呼びして調理実演をしますので、シェフの写真と経歴、ライブクッキングの開始時間を掲載しました。展示会後は、MA

(マーケティングオートメーション) ツールで名刺をいただいた方を属性ごとに分類し、お礼メールをお送りするほか、展示会レポートのページを作成して、そこに誘導するURLもメールに記載、展示会効果の最大化を図る予定です。

SEO対策がお問い合わせに

また、SEOの専門家派遣には、Amazonなどのネット販売を担当する営業チームが参加しました。専門家から、まずはWebサイトの製品情報ページのタイトルに関して「商品名だけのタイトルでは特長が伝わらない」との指摘を受けました。こちらもすぐに対応し、樹脂パレットのページでは「オーダーメイドで特殊サイズにも柔軟対応 環境にやさしい樹脂パレット」「最大2200×2200mm 1枚から対応可能」など、当社ならではのメリットをキャッチコピーに挿入したところ、すぐにお問い合わせにつながりました。

専門家派遣には他部門の関連メンバーも参加

今回の専門家派遣ではプレスリリースのレクチャーも受けました。ミーティングの席には、他部門の関連メンバーも参加し、専門家からシェルフ・ファン層に向けた新たな訴求方法による情報発信の強化など、さまざまなご提案をいただきました。専門家の助言には気づきが多く、部門の壁を越えたデジタル施策での連携が図れそうです。



新商品『マルチサーブ』は、医療や福祉の給食現場における人手不足を解消し、サービスの向上にもつながる商品として日本市場に導入。2024年2月に開催される展示会がお披露目の場となる。

■支援の感想と今後の展望■

社内では気づけない知見を習得

ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）により、「できていなかった部分」を認識できたことは大きな成果です。実際、助言に沿って実行した施策では、お問い合わせをいただくなどの効果が出ています。「行動すれば効果につながる」これが良い流れを作り、スピード感を持ってデジタル施策に取り組むことができました。

ライブクッキングデモンストレーション

無煙調理ワゴン『アイスフィンク』、再加熱ワゴン『マルチサーブ』のデモンストレーションを実施します。

2月13日（火）11:15、13:15、15:15
2月14日（水）11:15、13:15、15:15
2月15日（木）11:15、13:15、15:15
2月16日（金）11:30、14:00

※時間は変更になる可能性があります

菊池 猛 シェフ



平塚市「メゾンドH×M」で初代総料理長を8年、川崎市「ビストロカプリシュー・レストラン」で総料理長を8年務める。2021年、ルーツのある佐渡でレストラン開業を目標に宿根木地域おこし協力隊に就任。現在は佐渡・宿根木「お料理あなぐち」のオーナーシェフを務める。

2月の展示会では、無煙調理ワゴン『アイスフィンク』、再加熱ワゴン『マルチサーブ』の調理実演を行う。Webサイトには、ご協力いただいたシェフの写真と経歴、ライブクッキングの開始時間などを掲載。

来年度はECサイトの改善にも取り組む

アドバイザーからの指摘のなかで、まだ実行に移せていない部分があります。製品情報ページの改善は、主力3製品と新製品以外にも着手する必要がありますし、商品タイトルの改善もスタートしたばかりです。また、ECサイトの改善にも取り組むため、来年度もハンズオン支援を申請する予定です。（2024年2月時点の情報です）

■事業内容：ワイヤーシェルフの製造・販売/病院向け配膳車・下膳車の製造・販売/物流向けパレットラック「ネステナー」の製造・販売/米国インターメトロ社製品の輸入・販売/米国ラバーメイド社製品の輸入・販売/独国リーバー社製品の輸入・販売など ■創業：1966年8月 ■資本金：8,800万円 ■住所：東京都目黒区上目黒2-1-1 中目黒GTタワー14F

HP：<https://www.erecta.co.jp/>



展示会特設ページ：
<https://www.erecta.co.jp/media/exhibition/>



ハンズオン支援をフル活用し 地道に改善を積み重ね 成果につなげています

2023年7月から2回のペースでミーティングを行い、タスクを明確化し、着実にデジタル施策を実行していきました。デジタルマーケティングを担当するメンバーは、松岡さんを中心に多忙な中でも指摘した改善点はスピード感を持って取り組まれていました。専門家派遣もSEOで2回、プレスリリースで3回とフル活用しています。ハンズオン支援をとっても有効に活用した企業です。

デジタルマーケティング・営業のDXサポートプログラム
アドバイザー 石井 邦利

