

エレクトラー株式会社
営業本部 デジタルマーケティンググループ
マネージャー 松岡 弘明

事例紹介

エレクトラー株式会社

「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

