

株式会社オークマ工塗

金属、樹脂、焼付、電着、特殊塗装など、あらゆる素材の試作塗装から量産塗装

1 受講目的は?

既に自社サイトを立ち上げていて、3回ほどリニューアルを行っていましたが、どうしても自社サイトに納得がいかない部分があり、「サイトからの問合せを増やし、分析力を上げたい」という思いで、講座に参加しました。ヤフーに比べグーグルの検索が弱かったりするなど、将来的にこのサイトで大丈夫かという不安が大きかったのですが、講座を受けることによってインターネットの基本コンセプトが理解でき自信が出来る事は大きいです。

2 講座を通して得たことは?

ネットの仕組み、会社とはなにか? 自社の強みとは?といった基礎的なことから、それらをWEBにどうつなげるかまでを学ぶことができました。また、ただスキルだけを学ぶのではなく、課題解決型の講義内容も良かったです。

3 H Pリニューアル後の反応は?

2009年5月にサイトをリニューアルしましたが、問合せがなんと4倍に増えました。月単位で約100件の問合せがあり、試作塗装から量産受注につながったケースもあります。

4 および数値目標(H Pのアクセス数やH Pからの目標受注件数など)は?

御社が考える今後の事業展開
現在月間8000くらいはアクセスです。アクセスを増やすより成果率を上げることを重要視しています。現在約20%の「問い合わせからの成果率」を50%近くまで上げたい。新規受注件数は昨期100件、今期200件、最終的には1万件が目標です。
(平成22年3月時点)



<http://www.okumakot.com/>

浪華合成株式会社

熱硬化性樹脂の成形品の製造・販売
繊維機械部品、電気・電子部品、医療機器部品、船舶部品、一般産業部品などの製造。

1 受講目的は?

8年前に立ち上げたホームページは、会社概要や業務内容を伝えるだけのシンプルなもの、商売の話につながることはなく、リニューアルをしても反応がない状態でした。そんな時、インターネットに精通している友人が主催する勉強会に参加し、訴求性の高いビジュアルをはじめ、効果のあがるポイントや学び、リニューアルしたところ、アクセス数が1日70580件に増えました。「新規顧客開拓にはホームページが有効だ」という手ごたえを感じ、あらためてホームページの基礎を勉強することで、より効果的なヒントが学べると思い、講座に参加しました。

2 講座を通して得たことは?

1ページごとに1つの技術を詳しく紹介し、成形技術の高さがPRできるような製品群を掲載。サイズがわかるようにメジャーとともに製品を撮影した写真や、問合せ先の掲載位置など、工夫を重ねてH Pのリニューアルに取り組みことができました。

3 H Pリニューアル後の反応は?

ホームページのアクセスは1日1005150件、問合せは週に3、4件と、

当社の技術力や実績をホームページで事前に確認している顧客が多いため、必然的に成約率が高くなりました。また、東証一部上場の大手企業、大学の研究室からの問合せがあるなど、思いもよらない取引が始まりました。

4 および数値目標(H Pのアクセス数やH Pからの目標受注件数など)は?

御社が考える今後の事業展開
インターネットには国境がないので、今後は英語のサイトを使って、海外との取引に結びつけていきたいです。当然、国内についてもいろいろ工夫して、顧客を増やしていきたいです。数値目標を具体的にたてるのは、少し難しいですがアクセス数、問合せ、受注数、すべてにおいて、多ければ多いほどいいです。



<http://www.naniwagousei.com/>