

## 中小・小規模企業経営安定化対策専門家派遣事業委託業務 取組事例報告書

事業者情報	よみがな	ゆうげんがいしゃあわーず	所在エリア	札幌市
	事業者名	有限会社アワーズ		
	業種	企画デザイン、卸売業	従業員規模	0名
	事業概要	札幌市白石区で企画デザイン、卸売業を営む。代表の星野氏は手描きPOP作成を得意としており、手描きPOPに関する講座も行っている。		
	活用施策	なし	担当専門家	田邊勇樹

事例タイトル	<b>ホームページ、SNS、ZOOM を活用した非対面型販促活動と講座サービス提供</b>
取組の概要	インターネットサービス（ホームページ、SNS、ZOOM）を活用した販促強化、および非対面型講座サービスの提供を実施する。オンラインでの取組を強化することで、対象ターゲットを日本全国に拡大し、新たな顧客層の開拓を図る。広告費を抑えるためホームページ、SNS、ZOOM 講座の運営は外部に提供せず自社内で内製する。

取組事例	
<b>■取組の経緯・背景</b>	
<p>企画デザイン、卸売業を経営。北海道土産グッズや沖縄旅行者向けの土産グッズの企画・卸売を実施している。代表の星野氏は手描きのイラスト・POP作成が得意であり、手描きの「温かみ」を感じられるグッズは非常に評判が良い。2019年まではインバウンド需要拡大等による旅行者増加によって、売上は堅調成長していた。しかし、2020年の新型コロナウイルス感染拡大により、各地では緊急事態宣言が発令され、旅行者が大きく減少。旅行者の減少とともに、作成していた土産物グッズの需要もなくなり、売上が3分の1まで低下した。新型コロナウイルス対策による対面販売額の落ち込みを補うため、従来型の対面型のサービスでなく、非対面型でも実施できるマーケティングやサービスを提供したいと要望があった。</p>	
<b>■取組内容（特徴・工夫・進捗など）</b>	
<p>インターネットを活用した集客・新サービスに関して行った取組は以下の3つである。</p> <p>① ホームページの分析および改善</p> <p>ホームページを使った販促強化を行った。具体的にはホームページへの顧客誘引方法、購入率向上のためのページ設計、効果的な写真の掲載方法に関する改善を行った。従来のホームページは、情報が整理されておらず、訪問者が使いにくい状態であった。そのため、ページ内の回遊性が低いという問題点があった。Google アナリティクスによる分析でも、トップページ以外への流入が非常に少ない状態であった。この状態を解決するための以下の取組を実施した。</p> <p>&lt;改善事項&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・トップページの画像、タイトル画面の修正</li> <li>・ページ内メニューの整理</li> <li>・顧客行動を意識したページの再構成（トップ、ミドル、ボトム）</li> <li>・ホームページバナーの作成</li> <li>・場面による掲示フォントの使い分け</li> <li>・わかりやすい商品メニューの作成方法</li> </ul> <p>以上の活動により視覚的訴求効果の高く、利用しやすいホームページを作成した。</p>	

## ② 3つの SNS サービスの活用と連携

以前より Instagram、Pinterest といった画像関連の SNS で定期的な情報発信を行ってきた。これらの SNS がきっかけとなり仕事の依頼や講座申込に繋がる場合もあり、新規顧客開拓ツールとして重要な役割を果たしている。ただし、各 SNS サービスとホームページを連動できておらず、連携した利用が行えていない状態であった。そのため SNS サービスに関しては、以下3つの取組を実施した。

### (1) Instagram とホームページの連動

定期的に更新している Instagram の最新画像をホームページ上で表示可能な状態にした。Instagram の投稿と連動して表示される画像が自動に変わることによって来訪者に新鮮さを与えることが出来る。

### (2) Pinterest のビジネスアカウントの開設

利用者のニーズに合致する画像や動画を紹介する SNS 「Pinterest」のビジネスアカウントを作成。事業者としての情報発信を積極的に行う状態を作り、ユーザーに表示される可能性を高める。

### (3) YouTube 動画による映像での訴求

ホームページの目立つところに、以前に作成した YouTube の動画をまとめて表示した。実際の商品映像、講座の映像を視聴できるため、新規ユーザーへ安心感を与えることが出来る。

## ③ ZOOM を利用した「オンライン手描き POP 講座」の提供

従来は対面でのみ実施していた様々な手描き POP 講座を ZOOM 上で提供できるようにした。移動可能な WEB カメラ・マイクを使用し、手元やイラストを投影しながらの講座を提供。感染の危険を感じる顧客の不安を解消した非対面型講座を提供することで、新たな顧客層を開拓することが出来た。

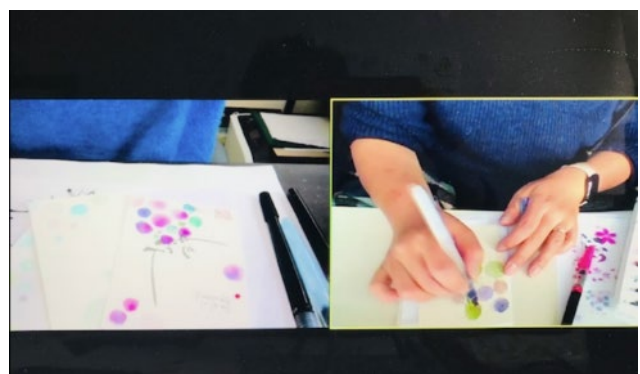
### ■今後に向けて

本事業によってインターネット上で販促・講座提供するシステムを構築することが出来た。今後も新型コロナウイルス感染状況により、対面と非対面ニーズ変化していくと考えられる。市場の状況を見極めながらオンラインとオフラインの両方から継続的な情報提供と集客の取組を継続していく。

### 写真・イラスト等



(改善後ホームページ)



(ZOOM での手描きレッスンの様子)