

プラスチック金型設計・製造業

株式会社ケイエスエム

所在地 福島県郡山市横塚2丁目2-303-1



公式サイト



口コミ頼みの属人販路からの脱却

「6マス・マーケティング」で金型事業部の顧客開拓を仕組み化

テーマ

支援前の課題

属人的なアナログ販路

金型事業においてデジタル活用のイメージが持たず、新規顧客開拓を半ば諦め、人づての手法に依存していた。

Web経由の問い合わせ導線ゼロ

若手層が成形トラブル時に行う「Web検索」に対応した情報発信が皆無で、デジタル経由の接点が全くなかった。

「県内に取引先はいない」バイアス

地元での新規開拓を積極的に行えておらず、身近な見込み顧客の存在に気づけていなかった。

支援内容・プロセス

▶6マス営業導線の設計

認知→初回接触→信頼→再接触→成約→リピートの6段階フローを設計し、待ち型から仕組み化した回転型の営業モデルへ移行した。

▶SEO・LPの構築

「成形不良対策」等の困りごと起点のキーワードを設定したHPのSEO対策とランディングページを構築し、検索流入の受け皿を整備した。

▶SNS情報発信の開始

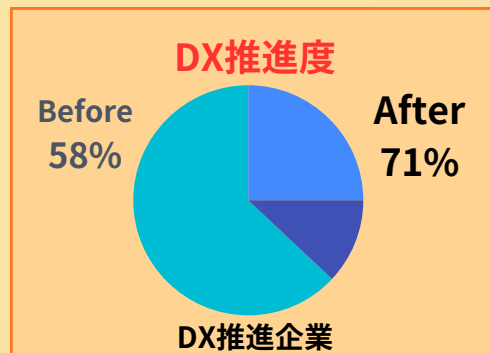
note・Xを活用した技術情報の発信を開始。「現場の技術パートナー」としての認知拡大を図り、デジタルでの接点を創出した。

▶追客体制の構築

休眠顧客へのアプローチとデジタル・アナログを組み合わせた追客体制を整備。問い合わせ対応を翌日から3時間以内に短縮した。

支援後の成果

- ✓ 新規顧客からの受注により、**新規受注額**を達成
- ✓ 問い合わせへのアクションスピードが**翌日対応から3時間以内**に大幅に短縮
- ✓ 「県内には取引先がない」というバイアスを打破し、**新規顧客の開拓**に成功



今後の展望

デジタル基盤の整備と分析スキルの習得により、**Webを起点としたBtoB集客の自走体制の確立**。今後は名刺データの徹底活用により、月1回の定期的なメールマーケティング運用を目指す。