



GLOCAL クロストーク

Vol.2

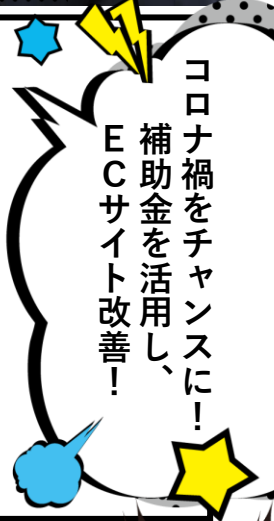


当社にご依頼を頂いた事業者様から、
ご支援の内容や取組の成果について
事業者様の本音をお伝えする「GLOCALクロストーク」。
第2弾は小千谷市で生花店を営む
フラワーショップ ブ・ブラン様にお話を伺ってきました！

フラワーショップ ブ・ブラン
店長
大川嘉人 氏



グローバルマーケティング
プランナー
堀美穂



コロナ禍をチャンスに！
補助金を活用し、
ECサイト改善！

■ ピッタリな補助金に出会い・・・

堀 「コロナ禍で、売上を上げるために何か検討されていましたか？」
大川 嘉人店長（以下 大） 「ちょうど自社ECサイトの改善をしたいなと思っていました。コロナ禍の始まりでウエディング事業の落ち込みも大きく、今後注力できるのがECサイトだと考えてました。実際に2019年と2020年の「母の日」の件数を比較しても、伸びてました。ただ、自社のECサイトは、当時お客様がスムーズに購入できる仕組みではなく、そこを改良したいと思ってました。その中で、活用できるような補助金として、堀さんに「小規模事業者持続化補助金」を教えてください、申請しようと思いました。」
堀 「ちょうどご検討されていた時に、出会えたということですね！タイミングが良かったです！」

■ インスタグラム広告に挑戦！

堀 「ECサイトを改良することが明確でしたが、改良後のECサイトへの動線はどうつくるかという課題に対して、インスタグラム広告をご提案させて頂きました。その際はどう思われましたか？」
大 「実は周りにインスタグラム広告を行っている人がおらず、悩みました。ただ、折角の機会なのでやってみようと思えました。」
堀 「それで、「入園・入学式」と「母の日」のプレゼントに向けてインスタグラム広告を当社でご支援させて頂きましたね」

インスタグラム広告で
前年度比150%達成!!

■ 広告効果の嬉しい誤算!?

堀 「インスタグラム広告の結果はいかがでしたか？」
大 「ありがたいことに、ECサイトは前年度と比較して150%の売上件数となりました。新規顧客も増えました。対応できる件数の限度があるので、ちょうど良い件数で納まったと思います。」
堀 「件数だけでなく、他にも良い影響があったと聞きしました。そこらも教えてください。」
大 「はい。来店数も増えました。来店している方は事前に、当店のECサイトを見ているようで、商品を決まった状態で来店してくださるので、件数は上がりましたが、そこまで混乱がなかったというのが、嬉しい誤算です。」

■ 今は自分でもインスタグラム広告が出せるように！

大 「実はグローバルマーケティングさんの支援後は、自分でインスタグラム広告をしています。反響も上々です。ベースを作ってもらったからこそ、自分でできて成果が出るのがあります。これからはリピーターを増やしたく、そこはグローバルマーケティングさんにお願ひしたいと思います。」



▲ 広告画像

【編集後記：堀】

今回はただECサイトをつくる、改良するだけでなく、自社のECサイトにどう誘導するかという点で、インスタグラム広告を活用した事例です。ターゲットや打ち出していきたい内容それぞれで、活用できる内容は変わってくるかと思えます。ECサイトにどう集客すれば良い？などお悩みの方、当社へご相談をお待ちしております！

＼お気軽にご相談ください／



問い合わせページ

＼他社様の事例をご覧ください／



WEBマーケティングご支援事例