

養命酒製造株式会社様 YOMEISHU SEIZO CO.,LTD.



設立：大正12(1923)年6月20日
定款による事業目的：養命酒の製造販売、酒類、医薬品等の製造、販売 など
年間売上：129億円(平成26年3月期)

課題と目標

売上とファン層拡大、ブランディングのために、サイトやWEB施策の運用と検証が十分に出来ていないという課題を抱えていた。

課題

約2年前から、広告の効果検証を行ってこられましたが、WEB施策の検証が難しい状況でした。また、リソースやノウハウ不足などの問題もあり、定期的なサイトの検証が十分に出来ていないという課題も抱えておられました。

目標

サイトやWEB施策の課題を抽出し、集客力のある何度も訪問いただけるサイト、WEB施策の構築を目指す。

ご提供サービス

WEBマーケティングの専門家として、お客様の業務内容やご状況などを理解し、パートナーとして適切なサポートを行うこと。

内容

- ・GA初期設定
- ・コンサルティング
- ・キャンペーン効果測定レポート
- ・定点観測レポート

インタビュー

自分たちを理解し、サイトの運用管理、WEB施策の検証をサポートしてくれるパートナーが必要だった。

interview

導入の経緯

社内でのWEBマーケティングの考え方が昨年から変化したのです。

WEBプロモーションをお客様コミュニケーショングループが担当し始めたのは去年の4月から。それ以前はマスメディアの広告を担当する広告グループの管轄でした。

お客様コミュニケーショングループは、顧客との双方向コミュニケーションを通して、商品の再購入・推奨などをマーケティング・プロセスの仕組みとして作り上げていこうとしている部署で、お客様相談対応業務も管轄しています。

ネットでの顧客との双方向の関係構築が重要視されてきています。このような背景から、サイト運用管理、WEBプロモーションが管轄業務に入ってきたのですが、成果検証の経験がない、リソースやノウハウの蓄積の問題から、実施のみで手一杯という状況でした。自分たちを理解し、「検証」をサポートしてくれるパートナーが必要だったんです。



(右) 養命酒株式会社 マーケティング部 参事 渡来様

(左) 株式会社コヒーロ 取締役 西村

選択のポイント

1 クライアントの状況に合わせた丁寧なサポート

一度去年（2013年）冬のキャンペーンの検証のやりとりを通して、ユヒーロさんなら基本的な見方などをきちんとサポートしてくれるかなと思いました。

ハイレベルなパッケージ化された商品よりも、ちょっとした問題点、修正点を見てもらえる人が欲しかったんです。一つずつ課題を抽出してサイトをレベルアップしてもらえる人。私たちのやっている事をサポートしてくれる人が欲しくて、それが基準でした。

2 レポート・コミュニケーションから感じられる専門性

実は冬のキャンペーンの成果物について、専門家や何人かの第三者に見てもらいました。その結果は「適切な見方でしっかりした内容で作成してある」とのことだったんです。基本的なところはきちんと押さえられていました。そこで決定。それをもって、信頼することができました。

また、サービスの紹介にしても、「売ることありき」というスタンスではないことも好感が持てました。学者風な方が多くいらっしゃる印象です。

3 プロジェクトの進行能力

一度案件をお願いした際、もちろんすべてがうまくいったわけでも無いのですが、他部分に起因するトラブルもうまく解消してくれるなど、安心して任せられるな、という印象を持っています。



活用効果

KPIの設定について深掘した見方や、見る基軸がわかってきた

WEBの効果検証に取り組んだ効果は、まだ始めたばかりで、まだ把握できない状態です。しかし、KPIの設定について、深掘した見方ができるようになりました。無尽蔵に費用をかければ効果は上がりますが、そうではなく、最適化して全体のコンテンツを見ることが大切です。それをコントロールする人間、舵取りする人間がいけないわけです。WEBのKPIも他のメディアと同じく、多く設定すれば良いというわけではなく、基軸を設定して見ていくということです。その基軸についてもわかってきました。

部署のメンバーも、KPI基軸の改善に向けて、毎日GAデータを見るようになりました。

ユヒーロの評価と今後の展望

「お客様視点での提案」があるか、「誠実な対応」が出来ているかという点でユヒーロは非常に好感が持てる

（養命酒製造株式会社様において）お取引は「お客様視点での提案」があるか、「誠実な対応」が出来ているかを大切にしております。その点でユヒーロさんは非常に好感が持てると思います。

WEBの改善レポートも、初回は満足出来る内容でした。今後も、同じように続けていってくれることを期待します。引き続き専門の方がみて、作り方がおかしいとか、広告の検証の方法などもアドバイスしていただきます。



担当者から一言

共に歩むパートナーとして、これからも評価いただけるよう、より一層、適切で上質なサービスを提供してまいります

養命酒様においては、1つの案件に非常に多くのベンダさまが関わられていることもあり、特に最初のキャンペーンにおいては、「既存のフローの邪魔にならないこと」「最大限のサービスを提供すること」を念頭にサポートを行いました。4月より始まったコンサルティングサービスでは、耳の痛い指摘も多いかと思うのですが、快く受け入れて頂き、良い関係が構築できていると感じています。今後は、当社のシステム・サービスなどもご紹介していき、ビジネス推進によりご協力できればと考えております。（西村）

サービスに関するお問い合わせ

☎ 03-3231-0730 (平日9:00-18:00)

✉ fae@uhero.co.jp

🌐 <http://www.uhero.co.jp/>

社名：株式会社ユヒーロ

URL:<http://www.uhero.co.jp/>

設立：2001年7月3日

本社：東京都中央区日本橋2-16-2 KDX日本橋216ビル 6F

代表者：代表取締役 伊藤寛之

資本金：50,200,000円（資本準備金を含む）

従業員：42名（役員、派遣を含む）

事業内容：

・デジタルマーケティング戦略に関するコンサルティング、基盤技術の構築、保守、運用
・デジタルコンテンツの管理、配信システムの技術研究、設計、開発、運用、保守
・デジタルアナリティクスを活用したマーケティングROIの最適化支援 等