

アバー・インフォメーション株式会社 様

伝えきれていたなかった製品の魅力

メディアとのタイアップ記事広告で認知度と売上を爆上げ



記事広告公開後、数ヶ月でWebカメラの国内在庫がゼロに
施策後、売上が前年比で7倍

今ではオウンドメディアで情報も発信
BtoBマーケティングの重要性が社内で浸透

見込み客には直接訴求し、コンサルティング営業に注力
ビジネスパートナーの拡大

アバー・インフォメーション株式会社

Web会議カメラ、書画カメラやタブレット・PC充電保管庫、ビデオ会議システムの分野におけるグローバルカンパニー。

台湾に本社を置き、日本をはじめ米国やヨーロッパ圏、アジア圏など世界100カ国以上へ遠隔教育やオンライン配信に有効な製品を提供している。

創立 2009年

Webサイト
<https://jp.aver.com/>

アバー・インフォメーション株式会社様が導入した「メディアタイアップの制作・運用」とは？

ブイキューブは、2017年よりタイアップ記事広告を80本以上実施。タイアップ記事広告からの見込客獲得、案件創出の効果測定に取り組んできた。タイアップ記事広告からの見込客獲得、効果測定に実績やノウハウを有している。

3本のタイアップ記事広告の公開後、 売上は前年比の7倍を達成

数百万円のテレビ会議システムの販売に注力していたアバー・インフォメーション株式会社だが、すでに市場はテレビ会議からWeb会議へシフトしていた。市場環境の変化に完全に乗り遅れ、同社が販売する「プレミアムWebカメラ」は認知度が低いままでいた。だが映像のクオリティは圧倒的に高く、製品力はある。売上が伸び悩んでいる状態を打破するため、「プレミアムWebカメラ」の認知拡大を目的としたタイアップ記事広告の出稿を決定。導入を検討している人の目線に沿った3本の記事を制作・公開し、Web検索結果の上位に表示させることに成功した。その結果、タイアップ広告からリンクを張った販売代理店へ試用の問い合わせ数が増加し、前年比7倍の売上を達成した。

なぜ伸び悩む？ プレミアムWebカメラ販売における課題

1

必要な情報の提供不足で
営業機会が乏しい

2

テレビ会議商品が主力のまま
需要変化に乗り遅れた

3

品質面での優位性があるのに
認知不足で売れない

公式サイトはあるが商品情報が乏しく、Web会議カメラを探す一般ユーザーや販売パートナーが必要とする情報がきちんと提供されていなかった。

主力商品だった数百万円のテレビ会議システム。Web会議カメラは販売注力しておらずWeb会議のメリットを潜在顧客にPRしていない。販売や戦略は代理店任せだった。

「PCやスマホ搭載のカメラでいい」という人もプレミアムWebカメラを試用すると購入に繋がるほど映像クオリティが高いのに、製品のよさを伝え切れていた。

メディアとのタイアップ記事広告で解決！

Web会議に興味ある人々へ
製品が提案できる価値を発信

メディアサイトでWeb会議に興味を持っている人との接点を創出する。



「Web会議OKです」をはじめよう”というテーマ企画と連動したことにより、「Web会議」に興味関心がある人へ、Web会議用のプレミアムカメラの存在を認知してもらえた。

検討している人の目線に
沿ったコンテンツ企画

製品のよさを羅列するのではなく、課題を解決するコンテンツを発信。



課題解決のストーリーで商品を紹介。Web会議のメリット訴求やWeb会議に適したAVer製品紹介、プレミアムWebカメラの使用感の紹介記事を発信した。Web検索結果の上位表示からの検索流入も獲得。

記事から販売代理店に導線
試用の問い合わせを増やす

販売代理店へのリンクから試用の問い合わせが増加した。



コンテンツ公開後の反響で販売拠点がない地域からも「プレミアムWebカメラを試用したい」という問い合わせが増加。前年比7倍の売上を達成した。

タイアップ記事広告 選定のポイント

タイアップ記事広告は 課題解決に適切な手段であるか？

過去の広告出稿で成果が出なかった。認知向上の目的達成の手段として適切なのか、不安があった。

Web会議に興味がある人々へ 製品を紹介できるか？

「Web会議」に興味関心を持ってプレミアムWebカメラの潜在見込客へ接点を持てるのか。

BtoBマーケティングの支援はあるか

当時はマーケティング部門がなく、営業が兼任している状態。手厚いサポートは受けられるか。

- ✓ タイアップ記事広告の活用法をアドバイスしてくれた
- ✓ タイアップ記事広告の効果を具体的な数値で共有してくれた
- ✓ 働き方改革支援をする企画「Web会議、OKです！」の実施
- ✓ キャンペーンの話題性やメッセージにも共感
- ✓ 興味関心層へのアプローチ方法を丁寧にアドバイス
- ✓ Webサイトへのアクセスなどデータ分析の伴走

User's Voice

BtoBマーケティングに対する社内の意識変化が大きかった



アバー・インフォメーション株式会社
ビジネスソリューション事業部
部長 町田 貴宏 氏

もともと弊社の主力商品のテレビ会議専用機は、一式何百万というテレビ会議システムでした。広告を出すというより、地道に営業して売っていくスタイルだったんです。USBで接続するWeb会議カメラは、手頃な価格のため広く需要を喚起して見込み客に対してアプローチしていくスタイルに変えていかねばなりません。ところが社内にはマーケティングの部署もなく、BtoBマーケティングの動きは一切実践できていませんでした。そこで新製品のリリースに合わせて広告宣伝をGAXさんに相談。弊社のWeb会議カメラを使ったメディアとのタイアップ記事広告を活用し認知向上を目指す施策をご提案いただき、依頼しました。

タイアップ記事広告は、公開後まもなくWeb検索結果の上位に表示されました。また、公開のタイミングにコロナ禍へ突入し、多くの企業ではリモートワークをせざるを得ない状況になりました。社会的にWeb会議の需要が高まったことが追い風となり、売上は前年比で7倍を達成。サイトへのアクセスも前年比で2倍近くまで伸びています。

メディアタイアップの成果だけでなく、興味関心をもつ潜在的な見込み客にいかにアプローチしていくことの重要性を感じました。

今では社内全体が「いかにBtoBマーケティングを進めていくか」という発想に転換し、コンテンツの重要性を認識しています。今ではマーケティング部門も立ち上がり、Web会議のオウンドメディアで情報発信も行うようになりました。

商談機会が増え、ビジネスパートナーも拡大

Web会議のカメラは小さくて手頃な価格のイメージですが、我々の製品は「プレミアムWebカメラ」という言い方をしているほど、画質に自信をもっています。しかし、公式サイトではその魅力を伝えきれておらず、広告を出しても刈り取るページがないのも課題でした。

GAXさんとの取り組みが始まってからWeb検索上位にコンテンツが表示され、高画質なWeb会議カメラの認知がある状態からの商談機会が増えたことで、商談が非常に進めやすくなりました、確度の高いお問い合わせが増えて、商談化率も上がっているのを実感しています。これまで販売代理店向けに電話で説明をしていたのですが、今では動画をご案内するように。このコンテンツを使った取り組みが業務改善にも繋がっています。

タイアップ記事広告を出したことで、Web会議カメラを探す見込み客へは直接訴求ができる仕組みになりました。その分、営業としては企業様が抱える課題を汲み取ったコンサルティング提案に時間を増やせたのも大きいですね。広告が目に留まり、いろんな会社さんからパートナーシップのお話をいただくなど、ビジネスパートナーが拡大できたことも非常によかったです。



アバー・インフォメーション株式会社
課長代理 宮崎 裕 氏



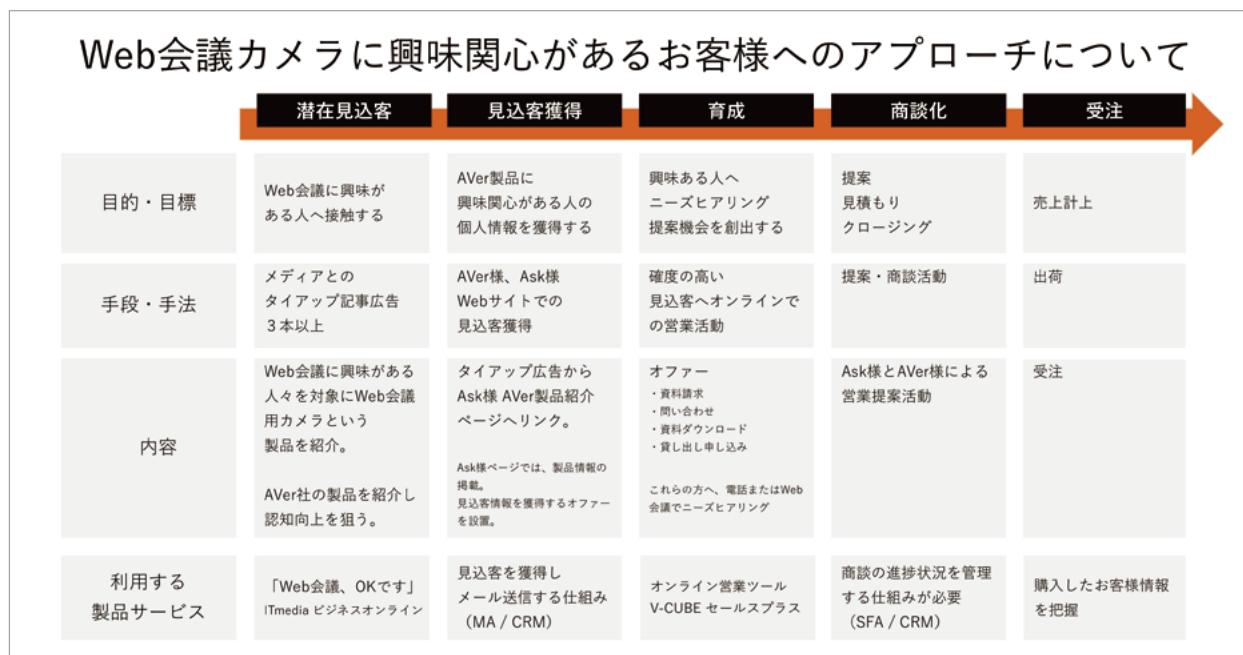
GAXが提案した メディアとのタイアップ記事広告とは

Web会議でのコミュニケーションの質を高めるWeb会議専用カメラやマイクなど、法人向けビデオ会議ソリューションを提供するアバー・インフォメーション株式会社様。BtoBマーケティングの取り組みは一切されてこなかったことから、商談機会の創出を目的としたメディアとのタイアップ記事広告施策をGAXがご提案させていただきました。どのような考えに基づいてコミュニケーション設計をしたのか、また実際に配信された記事をご紹介します。

プレミアムWebカメラ製品のコミュニケーション設計について

コンテンツの力で見込み客を獲得・実現するため、Web会議カメラに興味・関心がある潜在見込み客を受注に導く目的でタイアップ記事広告を実施。広告を実施して終わりではなく、広告からWebサイトへ来訪された方への接点やオンライン営業などの提案を視覚的にわかりやすくご提案させていただきました。

Web会議カメラに興味関心があるお客様へのアプローチについて



ITmedia ビジネスオンラインで公開したタイアップ記事広告

Web会議のユーザー様へWeb会議専用のカメラ製品ということジャンルがあること、それらの製品を活用することでWeb会議の体験品質が向上することや製品のラインナップを紹介する記事広告を1本目に公開。2本目では、Web会議カメラとマイクスピーカーが一体型の製品のセットアップ方法を紹介。お客様ご自身でも簡単にセットアップできることを訴求。3本目では、ITmedia ビジネスオンラインの編集部での利用した体験を紹介。ユーザーの目線での製品紹介から利用体験までを連載して紹介。右サイドでは、製品ページや関連コンテンツへのリンクを設置している。



株式会社ブイキューブ

〒108-0072 東京都港区白金1-17-3 NBFプラチナタワー

URL:<https://jp.vcube.com> Tel.03-4405-2688

※「V-CUBE」は株式会社ブイキューブの登録商標です。

※その他、本カタログに記載されている商品名、製品名は各社の商標または登録商標です。