

SNS で情報発信の質を高め新規顧客を順調に獲得

2021 年 02 月 15 日 | 有限会社フラターテック



有限会社フラターテックは、「ものづくり」と「町工場」に根ざし、お客様の要望に応じながらあらゆる機械の設計から製作、組立、据付、保守メンテナンスまでを一貫して行っています。WEB サイトやブログ、各種 SNS を活用することで、町工場でのものづくりの魅力を発信し、注目を集めています。



代表取締役：池上晃さん

弊社フラターテックは、1967 年に「池上工作所」として開業しました。今現在も従業員はおらず、代表である私ひとりで営んでいる小さな町工場です。ひとりだからこそソフトウェアの良さと柔軟性を大きな強みとして、図面のないアイデアやスケッチだけの状態からでも依頼者の相談に乗り、新規設備の設計や試作も行っています。企業のみならず、個人からの依頼にも応じており、製作だけでなく修理や改造にも対応し、幅広くものづく

りの願いを叶えてきました。WEB サイトやブログなどの情報発信にも積極的に取り組み、2015 年には、Instagram の新規アカウントを開設しました。町工場の魅力を発信することで 4,000 人以上のフォロワーを獲得し、SNS を介した問い合わせから、多くの受注に繋がっています。

【課題】営業がないため新規顧客の獲得が困難だった

一度取引を行ったお客様から技術力を評価していただき、2 度目 3 度目と注文をリピートしていただくケースが多くあります。その反面、新規顧客の獲得には課題を抱えていました。営業を行う人員がないため、基本的にはお客様側からお問い合わせをいただいて、相談に乗ることで受注に繋げていました。新たな顧客を増やしたくても、作業の手を止め、名刺を持って営業に出向くには時間的な限界があります。技術を持っていても、それを求めているお客様に出会えなければ、新しいものは生まれません。町工場が生き残るためには、情報発信をしてお客様側から「見つけてもらう」必要があると感じていました。情報発信という意味では、これまでに新聞をはじめ、様々な媒体から取材を受ける機会がありました。その際には自社のアピールをできる限りしてきました。しかし、顧客獲得に向けた取り組みとして、取材を待つというだけでは現実的ではありません。主体的に情報発信ができるツールとして SNS の導入を検討しました。

【導入】SNS による集客力アップとデータ管理の強化を図るクラウドシステムの導入

営業専属の人員を持たない弊社では、各種 SNS のアカウントが営業の役割を果たしています。日々のルーティンとして、1 日 30 分から 1 時間程度の時間を費やして、SNS に投稿する写真の撮影や、文章の作成に取り組んできました。自分が楽しくないと続かないため、なるべく書きたいように書いていますが、検索機能を意識してハッシュタグを入れることだけは気を付けています。毎日投稿を行い情報発信することで、アカウントが持つ情報量を増やし、価値を高めることに努めました。一度データロストのトラブルが発生したため、同様の事態に備える意味でクラウドシステムの導入を行い、データをすべてクラウド上にバックアップとして保存しています。写真の保存もワンクリックで行えるため、手軽に導入でき、管理をスムーズに行えています。



【効果】SNS を介した問い合わせから売上が大幅に増加

SNS では作業風景や、加工した部品の写真などを公開しています。以前も WEB サイトやブログを見たという問い合わせはあったのですが、SNS 導入後は、SNS を介してメッセージをいただくことが増えました。

Instagram を見た方から「こういうものほしいのだけど、つくれますか？」と相談を受け、いただいたスケッチを図面に起こして製作した実績もあります。IT 導入以前よりも、確実にお客様の数は増えていて実感しています。そうして出会ったお客様から 2 度目以降の依頼をいただけることもあり、売上アップに直結しています。また、地理的な縛りがなくなった点も大きいです。これまではどうしても近場からの依頼に偏っていたのですが、インターネットで情報発信をすることで、遠方からも問い合わせをいただくようになり、以前よりも仕事の幅が広がりました。これらのメリットに加え、インターネットでのやり取りを通じて私自身のモチベーションの向上にも繋がりました。SNS で公開している写真や動画に対して反応をいただいたり、コンテンツを見た方から「この加工はどうなっていますか？」とメッセージが届き、回答すると「勉強になりました！」と、喜ばれるので、技術を高めていくことに対し以前よりも更に前向きに取り組んでいます。

【展望】知識を高めていく手段としての IT 活用

SNS などの IT 導入は、情報を発信するだけでなく、自分自身の知識を深めていくのにも有用だと感じています。自分と同じようにものづくりに関する情報発信をしている方がいるので、そうした方が書いたものを見て、新たな技術に触れています。SNS を通じて「これは、どうやってつくっていますか？」とメッセージが届き、交流を深めることもありました。IT をはじめとするツールは、今を生きる私たちにとって、非常にありがたい存在です。SNS の導入の際にわからないことがあったときも、誰かに相談や依頼をするのではなく、インターネット上の記事などの情報で解決することができる場合も多くあります。これからも、デジタルや IT のいいところと、アナログのいいところを上手くコラボレーションしながら、新たな知識を獲得して、お客様の求めるものをつくっていきたいと考えています。

社名：有限会社フラターテック

HP：<https://kpft.jp/>

代表：代表 池上晃

主な事業：産業機械の設計、製作、部品加工、修理、据付

所在地：福岡県久留米市梅満町 1615-1

創業：1967 年 12 月



ここからアプリの事例ページはこちら