

2023年03月6日作成

販社様別 マーケティング成功 事例紹介



九州 某販社様・・・ドミナント戦略で地域一番企業となる！



●累計販売台数：300台 ●主な販売先：野立て看板(自社・他社) / 店舗向け看板

●販売方法 ※ここでの『看板』とは、弊社製品のIOTサイネージSIGNEONを意味します。

1年目

- ・まず自社で目立つ場所(交通量の多い場所)に 看板を設置し広告事業を開始
- ・地域でこの会社が看板事業を行っている事を 自社所有看板を活用してPRしていく
- ・広告募集だけでなく、収益が見込める 良い立地場所の 情報も集める。

2年目

- ・地域の良い立地を所有するお客様から、自己資本、又は この会社の資本で、看板広告事業も拡大していく
- ・店舗からの看板依頼や、野立て看板の依頼など 事業展開 が加速していく

現在

- ・地域で一番の広告看板会社となり、レンタル事業開始の 準備をすすめている。

●競争に打ち勝つ製品メリットの生かし方

1-管理者が遠隔で複数ヶ所の設置場所を管理できる事



「スマートソリューションの活用」

2-ネットワーク環境の構築やプラボックスの用意など別途必要なく、その為ランニングコストも軽減できる事。



「オールインサイネージの強み」 / 「スマートソリューションの活用」

3-アイキャッチに天気、ニュース、時計などの公益性の高いコンテンツを無料で活用でき、より自社コンテンツの広告価値を高める事ができる事。



「スマートソリューションの活用」



販社コメント

デジタルサイネージを活用した野立て看板の構想は昔から考えておりました。そこで、色々なデジタルサイネージを調査し、最終的にこの看板に行きつきました。野立て看板設置時に問題になるのが、遠隔での操作です。その操作が、この看板の場合SIMカード一枚ですぐに出来る点が一番気に入っております。また、故障時もすぐに修理できる点や、メーカーとのコミュニケーションがすぐに取りれる点も評価しております。

中部地区 某販社様・・・ターゲットを絞り経営資源を集中する！



●累計販売台数：300台 ●主な販売先：SS(全国)

●販売方法 ※ここでの『看板』とは、弊社製品のIOTサイネージSIGNEONを意味します。 ●製品メリットの生かし方



1年目

- ・SS向け専用HP開設
<https://www.sugkik.net/ds/>
 - コンテンツ
 - 製品紹介動画
 - 設置サイズ紹介など
- ・SS販売開、まずは中京地区



2年目

- ・SS販売を全国に展開。



現在

- ・ライバル会社よりも優位性があり、販売がより伸びてきている。
100設置箇所を達成！
コンテンツ販売も軌道に乗り始めている



1-管理者が遠隔で複数ヶ所の設置場所を管理できる事。



「FC管理ソフトの活用」 / 「スマートソリューションの活用」

2-同一IDでも複数同時ログインできる為、現場では店長がコンテンツ更新。本社でもコンテンツ管理・更新 ができる事。



「スマートソリューションの活用」

3- LTE Wi-Fi, LAN のいずれかでネットワーク環境が 構築できる事(別途、ルーターなどの設備が必要ない)。



「オールインサイネージの強み」 / 「スマートソリューションの活用」

4-SS向けコンテンツを専用HPからすぐに設置場所にて表示ができる事(別途専用ソフトや専用タブレットが必要ない)。



「スマートソリューションの活用」

5-アイキャッチに天気、ニュース、時計などの公益性の高いコンテンツを 無料で活用でき、より自社コンテンツの広告の価値を高める事ができる事。



「スマートソリューションの活用」

販社コメント

弊社オリジナルデジタルサイネージとして、製品名も変えて販売しております。
コンテンツ販売も専用HPで行っており、遠隔で操作できる利点を生かして、コンテンツのご注文を頂いたお客様には、弊社から直接コンテンツを表示できるようにするなどのサービスも行っており、高評価を頂いております。これまで100カ所以上で設置を行いました、特に不具合も無く安心して運用しております。

●累計販売台数：300台 ●主な販売先：建設土木現場 / 店舗看板 / SS / 地方自治体

●販売方法 ※ここでの『看板』とは、弊社製品のIOTサイネージSIGNEONを意味します。

●製品メリットの生かし方

1年目

- ・元々建設現場・土木現場向け資材の販売・レンタルを新潟県を中心に行ってきた企業様です。
- ・スタートは本社入口にサイネージを設置し、従業員向けの教育を行いました。
- ・そのうえで、デジタルサイネージ専門の事業部(3名)を立ち上げ、まずは販売のみで建設土木会社様や地元看板会社様、SS様などに営業を掛け、着々と実績を伸ばしてきました。

2年目

- ・地元看板会社様と協力して、大型看板販売（ドン・キホーテ様）にも着手し、地元でのサイネージ看板での知名度、実績を伸ばしました。

現在

- ・レンタル事業にも着手し、常時100台の自己所有の在庫を活用した建設・土木現場向けのレンタル事業を開始し、順調に売上を伸ばしております。

1-管理者が遠隔で複数個所の設置場所を管理できる事



「FC管理ソフトの活用」 / 「スマートソリューションの活用」

2-同一IDでも多重ログインが出来る為、現場では現場監督が管理し、本社や現場管理事務所内でも管理が出来る事。



「スマートソリューションの活用」

3-仮囲いや土木現場ではネットワーク環境が構築しにくい為、SIMカードでのLTE通信が可能の為、簡単に設置・運用・撤去が出来る事。



「スマートソリューションの活用」

4-仮囲い、現場での限られたスペース内に関わらず、STB、ルーター、コントローラーなどを置くスペースが必要ない事



「オールインサイネージの強み」

5-天気、ニュース、時計などのコンテンツも無料で使用できる為、現場内外での自社コンテンツがより目立つ事。



「スマートソリューションの活用」

販社コメント

多くのデジタルサイネージの中でも、SIGNEONを選んだ理由は製品メリットの多さが決め手となりました。特に、オールインサイネージの利点である、別途ルーターなどを必要とせず、ネットワーク環境が構築できる点が良いです。また、レンタル事業を行う上で、特に専門性を必要とせずに、サイネージの設置～運用～撤去までが出来る事も良い点です。

東京 某販社様・・・ターゲットを絞って積極的に営業攻勢を掛ける！



●累計販売台数：150台 ●主な販売先：不動産業（主に店舗） / 広告看板

●販売方法 ※ここでの『看板』とは、弊社製品のIoTサイネージSIGNEONを意味します。

●製品メリットの生かし方



1年目

・これまで不動産業店舗向けに、デジタルサイネージ（主にタッチパネルタイプの液晶）を販売しておりましたが、あまり目立たない点や、高価な点で導入があまり進んでおりませんでした。そこで、SIGNEON（以後看板）をテスト的に数店舗に販売を行い、効果測定を行いました。



2年目

・看板が非常に好評であったので、全国の不動産店舗向けに営業を開始しました。



現在

・毎月5～10店舗の不動産店舗に看板を導入頂いております。



1-管理者が遠隔で複数個所の設置場所を管理できる事



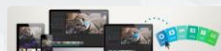
「FC管理ソフトの活用」 / 「スマートソリューションの活用」

2-同一IDでも多重ログインが出来る為、現場では店長がコンテンツ更新、本社でも別途コンテンツ管理が出来る事。



「スマートソリューションの活用」

3-別途ルーターなどの設備を必要とせず、LTE、Wi-Fi、LANのいずれかでネットワーク環境が構築できる事



「オールインサイネージの強み」 / 「スマートソリューションの活用」

4-アイキャッチに、天気、ニュース、時計などのコンテンツも無料で使用できる為、自社広告の価値が高まる事。



「スマートソリューションの活用」

5-物件情報などの写真素材、パワーポイント素材も、無料の編集ソフトなどを使用して素人でも簡単にUP出来る事



「スマートソリューションの活用」

販社コメント

お客様からの声として、運用がシンプルで簡単である点が評価されております。パワーポイントや、写真素材も簡単にサイネージに表示でき、また編集ソフトも無料であるので、編集もお客様で簡単に出来ております。ランニングコストとして、コンテンツ制作を外注しないで済む点も良いです。

東京 某販社様・・・自社の強い事業領域でプラス1の営業を心がける！



●累計販売台数：200台 ●主な販売先：カラオケ店向け看板 / 飲食店（夜のお店が多い）向け看板。

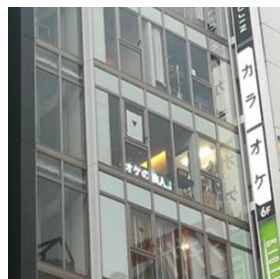
●販売方法 ※ここでの『看板』とは、弊社製品のIOTサイネージSIGNEONを意味します。

●製品メリットの生かし方



1年目

・元々カラオケ店向けに、通信カラオケ機器を卸す事業をしておりましたので、その店舗向けに、誘客用の看板として販売を開始しました。



2年目

・看板が非常に好評であったので、順次カラオケ店に看板販売を行いました。また、飲食店向けにも販売、レンタルを開始致しました。



現在

・主にレンタル事業に軸足を移し、事業を推進しております。



1-管理者が遠隔で複数個所の設置場所を管理できる事



「FC管理ソフトの活用」 / 「スマートソリューションの活用」

2-同一IDでも多重ログインが出来る為、現場では店長がコンテンツ更新、本社でも別途コンテンツ管理が出来る事。



「スマートソリューションの活用」

3-別途ルーターなどの設備を必要とせず、LTE、Wi-Fi、LANのいずれかでネットワーク環境が構築できる事



「オールインサイネージの強み」 / 「スマートソリューションの活用」

4-アイキャッチに、天気、ニュース、時計などのコンテンツも無料で使用できる為、自社広告の価値が高まる事。



「スマートソリューションの活用」

5-料金表などのパワーポイント素材も、無料の編集ソフトなどを使用して素人でも簡単にUP出来る事



「スマートソリューションの活用」

6-店舗入り口周り、店舗看板として、フルカラーで高輝度のLEDは非常に目立つ事



「オールインサイネージの強み」

販社コメント

レンタル事業を開始するにあたり、運用が簡単であることが一番重要でした。運用が簡単でないと、現場の店長がコンテンツ更新などが出来ず、弊社営業社員が付き切りになるため、取扱いが出来ないところでした。誰でも簡単に運用できるお陰で、お客様へのレンタル事業も安定しております。

その他販社様の声

※ここでの『看板』とは、弊社製品のIOTサイネージSIGNEONを意味します。



某大手電機メーカー様

自社開発したソフトウェアの表示を行う上で、看板を使用しております。弊社が購入時に重視している点は、

- ・納期が2週間以内であること（常に倉庫に在庫があること）
- ・部材発送、修理対応が迅速である事（国内に倉庫を保有している事）
- ・製品が優れている事

となり、その基準を満たしているので購入させて頂いております。

某大手社会インフラ企業様

主に道路標識などの社会インフラ事業を行なっております。
地方自治体などでの看板要件で、遠隔操作が可能で、お天気などの公益性のあるコンテンツも表示可能との案件がある場合は、この看板を導入しております。
他社と比較すると安価に導入できる点も評価しております。

某大手看板企業様

看板やデジタルサイネージの販売を行なっております。
自社でもLEDサイネージの調達も行なっており、自社の運用ソフトもありますが、3㎡未満のサイズでのお客様で、遠隔操作も必要なケースの場合、この看板を購入させて頂いています。
自社のデジタルサイネージを基本販売しながら、用途用途で使い分けております。

某大手建機・重機レンタル企業様

主に建設・土木現場向けの建機・重機レンタル・リース事業を行なっております。
建設現場でデジタルサイネージの需要が高まっており、朝礼用や仮囲い用のサイネージで活用させて頂いております。
交換用のLEDパネルや、追加部材、修理対応にも迅速に対応頂ける点で導入を決めております。
3年以上前に購入した看板の部材もすぐに発送して頂ける点も高く評価しております。



THANK YOU