



八面六臂株式会社

2007年創業。生鮮食品を中心としたBtoB向けECサービスを展開している。

本施策の成果

50%以上

Google広告によって獲得した新規顧客

本施策で活用したソリューション

検索連動型広告

検索エンジンで、ユーザーが検索した語句に対応した広告が検索結果画面に表示される機能。ユーザーが興味・関心を持って検索したタイミングで効果的にアプローチできる。

ディスプレイ広告

世界最大規模の広告ネットワークで、ユーザーの興味・関心に応じたターゲティング広告が可能。

Google 広告活用事例

八面六臂株式会社

飲食業界のデジタル化を逃さずオンラインマーケティングに着手。今や顧客の半数がGoogle広告経由に

八面六臂は、全国各地の水産物や青果、精肉といった生鮮食品を始めとした食品を、インターネットを使って飲食店向けに販売するBtoB向けのECサービスを展開しています。同社は検索連動型広告とディスプレイ広告を活用し、新規顧客の獲得と顧客獲得単価(CPA)の低減を実現しています。



課題・背景

アナログな集客では精度が悪く、CPAが高騰していた

飲食業界はほかの業種に比べ、インターネットの利用環境が整っていないという現状がありました。そのため、これまでは集客手段も電話、FAX、飛び込み営業といった、アナログな集客が一般的。これらは精度が悪くビジネスが成長しにくいという課題があり、顧客獲得単価も高止まりしていました。

しかし、昨今のスマートフォンの普及により、飲食業界においてもインターネットの利用環境が改善。お店で働く従業員の方もスマートフォンを持つことが当たり前になりました。これをチャンスと判断し、八面六臂はオンラインによるマーケティングに着手することを決断します。

解決策

検索連動型広告とディスプレイ広告の活用でBtoBの潜在顧客層にリーチ

検索連動型広告では「仕入れ」「業務用」といった、ターゲットを意識したキーワード設定を行い、すでに商品を仕入れるニーズを持つターゲット層に訴求。ディスプレイ広告でも、興味や関心に基づいたターゲットに絞ってアプローチしました。さらにクリエイティブでは、ターゲット層が求める食材を意識してバナーを複数作成。お客様の反応を見ながらABテストを繰り返し、内容を改善しました。

結果

新規顧客の半数以上をGoogle広告から獲得。CPAの低減も実現

今では新規で獲得したお客様の半数以上がGoogle広告経由になり、CPAの低減にもつながっています。これによって社内の組織体制も効率化され、新規顧客獲得の自動化を進めることができています。



成功のポイントと今後の展開

Google 広告の活用によってマーケティングの自動化を進め、新たな流通の仕組み作りを目指す。

代表取締役の松田雅也 様は「飲食業界のオンライン マーケティングでは、お客様がお客様になろうと思う瞬間に、効率的にコミュニケーションすることが重要です。今回は Google 広告を通じて、これが実施できたことが成功のポイントだと考えています」と話します。

今後も Google 広告を積極的に活用する予定。「これまで流通していなかった様々な生鮮食品を必要ときにいつでもご提供できる、生鮮流通のグローバルカンパニーを目指していきたいと考えております」(松田様)と、未来を見据えています。