

【事例記事公開】「単一商材での成果が信頼に。複数商材の横断支援で事業全体の最適化を実現」株式会社 PFU 様へのマーケティング支援事例を公開

過去 20 年で 500 社以上の BtoB 企業支援実績を持つ株式会社メディックスは、株式会社 PFU 様へのマーケティング支援事例を公開しました。



事例記事はこちら

コメントの追加 [C1]: 事例記事はこちら
のリンク先は

https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_voice_pfu

■株式会社 PFU について

株式会社 PFU は、コンピューター開発で培った技術を基に、イメージスキャナーを始めとするドキュメントソリューションや、安心・安全で快適な業務を実現する IT システムの構築・運用・保守サービスをトータルに提供しています。

コーポレートサイト：<https://www.pfu.ricoh.com/>



■メディックスのマーケティング支援の概要

一 複数商材の一括支援で個別最適から全体最適へ

商材ごとに異なる代理店に支援を仰いでいましたが、単一商材で成果を出したメディックスに各商材の支援先を集約して頂きました。今後は、ドキュメントソリューションを構成する各商材のマーケティング施策に統一性をもたせることや、部署横断でマーケティング施策を最適化する役割を期待して頂いています。

<主な支援内容>

リード獲得を目的とした広告運用

認知獲得を目的とした動画施策

広告効果を最大化するために必要な各種コンテンツ制作

■メディックス支援開始前の課題

- ・近年進めていたデジタルマーケティングで思ったような成果が出ていなかった
- ・支援を依頼していた広告代理店と円滑なコミュニケーションが取れていなかった
- ・商材ごとに異なる広告代理店の支援を仰いでいた為、コミュニケーションコストがかかっていた

■メディックス支援開始後の成果

- ・2024年度の問い合わせ数は前年同程度の予算で件数が1.8倍まで増加
- ・数値目標の達成のみにとどまらず、将来的な施策の展開も併せた提案が貰えるようになった
- ・複数商材の支援先をメディックスに一元化することでコミュニケーションコストが最適化された

■メディックスを支援パートナーに選んだ決め手

メディックスさんは、デジタルマーケティング活動を幅広く総合的に支援いただける点が魅力でした。加えて、BtoBの支援実績の豊富さも決め手のひとつとなりました。弊社は現在リコーグループですが、当時、別の会社が親会社であり、そのグループ会社の中でもメディックスさんとお取引の実績がありました。どんな案件でもきっちりと迅速かつ柔軟に対

応するという評判もあり、ご依頼することになりました。

事例記事はこちら

コメントの追加 [C2]: 事例記事はこちら
のリンク先は

https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_voice_pfu

■メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容： デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、
Web 解析の運用コンサルティング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メ
ディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■本件のお問い合わせ先

株式会社メディックス 広報担当：徳田

TEL：03-5280-9471 メールアドレス：pr@medix-inc.co.jp