

「オンライン」から「オフライン」への顧客誘導

オー ツー オー

マドック O2Oマーケティング

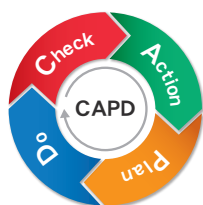
販売につなげるための販売促進プロモーション!

O2O(Online to Offline)マーケティングとは

インターネット上(オンライン)から、オフラインでの行動へと促す施策のことです。マドックでは、ウェブマーケティングを中心とした販売促進プロモーションやオフラインからオンラインへの顧客誘導させるプロモーションツールの制作をおこなっています。



O2O マーケティングの内容



CAPDサイクルのウェブマスターサービスで改善!

ホームページをあらゆる視点から分析します。2010年から実施しているマドック最強のプランニングサービスになります。4つのステップで、ホームページを売上の上がるページに改善します。今まで500社以上のホームページ制作で培ったノウハウを生かした、マドック最強のプランニングサービスです。



集客に効果的なプロモーションツール施策をご提案!

お客様に商品購入やサービス利用を促すためのプロモーションは様々あります。マドックでは、お客様のセグメンテーション(絞り込み)を行いながら「5W1Hの法則」で、最適なプロモーションツールを制作していきます。また、ひとつひとつのプロモーションツールを見直していくことで、販売方法が正しいかどうか見直すキッカケにもなります。



豊富な経験を持ったITコンシェルジュがサポート!

ウェブ集客に関するアドバイスやウェブマーケティングなど内容は多岐に渡ります。例えると御社のウェブ担当者といったイメージです。その都度発注するより、一緒に考えて欲しい! 広告効果をどんどん高めていきたい! などのお客様のニーズにお応えするサービスになります。

● マドック O2Oマーケティングは

ウェブマーケティングの施策は、効果測定がしやすいことが挙げられます。その効果測定をするには専門的な知識と作業が必要になります。ウェブ専門のスタッフを雇う余裕がなく、ウェブマーケティングに詳しくない人にとっては「難しい」「よくわからない」というのは当たり前です。お気軽にご相談ください。



マドック O2Oマーケティングのお問い合わせはこちらまで