

# 新商品発売に関する社内プロモーション

Internal promotion regarding new product launches



## 役割

- マーケター
- リードデザイナー



## 期間

2023年9月～10月



商品詳細はこちらからご確認ください。

<https://www.ricoh.co.jp/products/list/ricoh-router-5years-support-model>

## 概要



### 課題

新商品の発売にあたり、社内の営業マン(カスタマーエンジニア含む)に新商品を認知させるとともに、新商品に対する好感を醸成するためのプロモーションを行う。

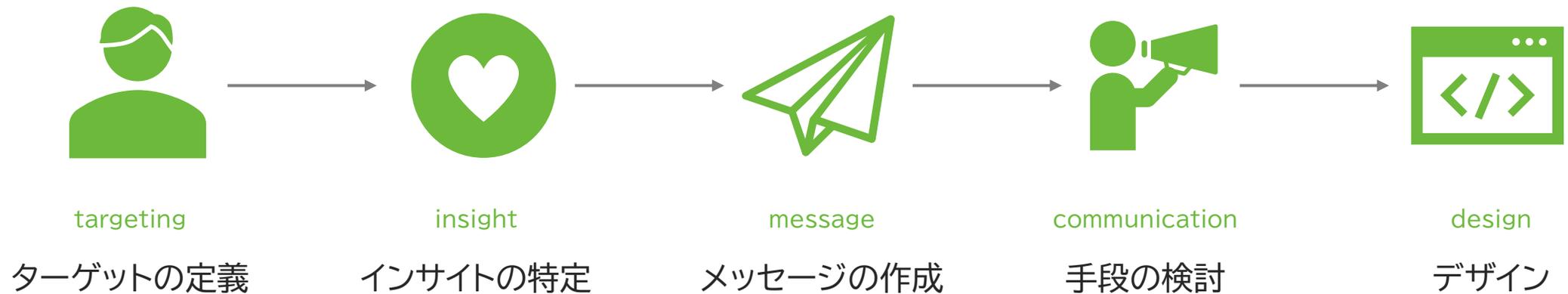


### 理由

数千人の営業マンやカスタマーエンジニアを抱えており訪問営業に強みを持つ企業であること、取り扱っている商品が非常に多いことなどの背景から、新商品の拡販における第一段階としては、営業マンに好意的に商品を認知してもらい、顧客への提案数を確保していくことが大変重要である。

## プロジェクトの流れ

プロジェクトは以下の流れで進行しました。



# ターゲットの定義

新商品の提案には、ネットワークに関する深い技術的知識が必要であるため、勤続年数が長く経験が豊富な営業マンとカスタマーエンジニアをターゲットにすることとしました。また、ターゲットについて理解を深めるために、ペルソナを作成しました。



「長年勤めてきたこの仕事に誇りとやりがいを感じています！」

## Personality



## 佐藤 洋一

48歳、勤続30年、カスタマーエンジニア、チームマネージャー、妻と二人の子供をもつ、埼玉県在住、年収700万

## Behaviors

- ・仕事にとってもやりがいを感じている。
- ・接待や会食は少ないが、顧客との繋がりを大切に思っている。
- ・残業が多く、休日でも家で仕事をする事が多い。
- ・時間があるときには子供の学校行事にも参加する。

## Needs&Goals

- ・顧客に親身に寄り添って、頼りにされる関係を築きたい。
- ・顧客に必要な商品を自社で取り扱っていない際、不満を感じる。
- ・顧客に必要であれば、他社の商品でも紹介することがある。
- ・本当は家族との時間をもっと大切にしたい。

## インサイトの特定

ターゲットに関する考察を踏まえ、ターゲットの持つインサイトを以下の通り特定しました。



プライド  
PROUD

ペルソナはこれまでに何度も、顧客に良い提案をし、顧客の役に立ち、顧客に喜んでもらった経験をしている。

そして、顧客のために働く自分の仕事に対して、心の奥で誇り(プライド)を持っていると想定される。

この気持ちを尊重したコミュニケーションを行う必要がある。

## メッセージの作成

定義したインサイトを尊重することで、ターゲットにとって受け入れやすく、深く印象に残るキャッチコピーを作成しました。

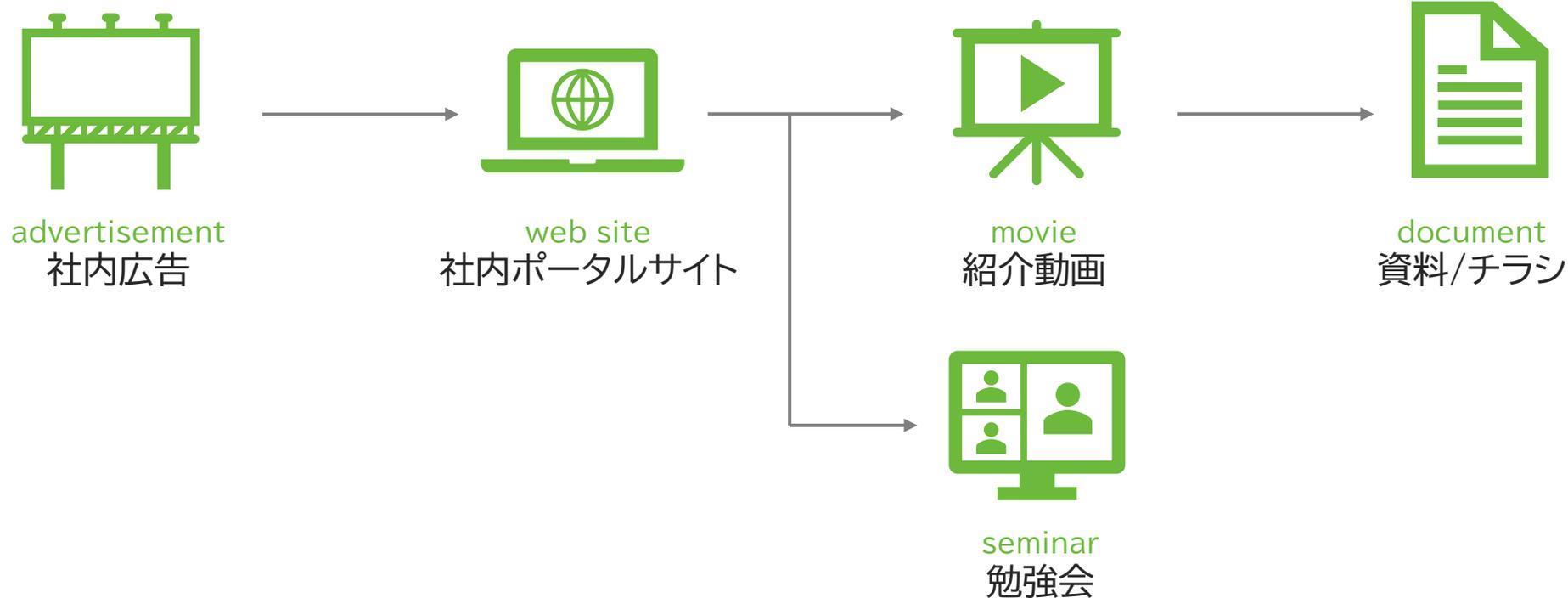


キャッチコピー  
Catch copy

何年、ネットワークを  
守ってきたと思っている。

## コミュニケーション手段の検討

ターゲットに適切にリーチし、商品に対する理解を深めてもらうための包括的なコミュニケーション手段を検討しました。



## デザイン制作

ここまでに定義、検討した内容を踏まえて必要なデザインを制作しました。

[ 公開不可 ]



社内ポータルサイト



紹介動画



チラシ



資料



[商品ロゴ]

この商品は、間違いなく  
次の時代を作っていく

次世代向けネットワーク構築

リコーオリジナル5年保守モデル勉強会  
10/17日-19日 各9:15-10:00

The advertisement features a man in a dark suit and tie standing with his arms crossed against a dark background with a white geometric pattern. The text is in white and red, with the event details in a yellow box at the bottom.

[サブ広告]

何年、ネットワークを  
守ってきたと思っっている。

私たちは、インターネット黎明期から中小企業のネットワークを守ってきました。エンジニアが、営業が、全てのスタッフが汗水流して泥臭く守ってきたんだ。だから、ネットワーク保守ならどこにも負けない自信がある。今なお増え続ける、それを証明しているだろう。

先端技術や億単位の金を扱う世界に憧れるか？  
この商品は、そんな華やかなものじゃない。でも、このリスク社会において、確かな技術を安価に提供できる、素晴らしい商品だ。どんな小さなビジネスも、誰かの夢から始まった。

中小のビジネスは、日本の未来。  
それが、私たちの手にかかっている。

さあ、誇り高い  
仕事をしよう。

リコーオリジナル5年保守モデル  
高性能ルーター×リコーS&S  
本日発売 [詳細はこちら▶](#)

対象機種（高速IPoE通信対応）

The main advertisement features a man in a dark suit and tie standing with his hands clasped in front of him. The background is dark with a white geometric pattern. The text is in white and red. At the bottom, there is a red banner with white text and a yellow box containing an image of two network routers.

[メイン広告]

## プロジェクトの振り返り



### プロジェクト評価

#### ◎GOOD

ターゲットについて深く理解し、そのインサイトを尊重した強いメッセージを作成したことで、社内広告は通常平均の3倍以上のクリック数を獲得し、社内から大きな反響を得ることができた。また、発売後数か月で大型受注を獲得した。

#### ○MORE

初速をつけることには成功したため、今後、定期的にアンケート調査やインタビュー調査を実施することで商品に対する認知率や意識の変化、新たなニーズを探り、継続的な販売拡大施策を実施していく必要がある。

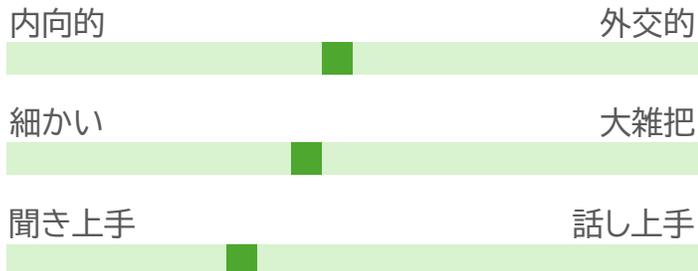
appendix

## ペルソナ



「長年勤めてきたこの仕事に誇りとやりがいを感じています！」

### Personality



## 佐藤 洋一

48歳、勤続30年、カスタマーエンジニア、チームマネージャー、妻と二人の子供をもつ、埼玉県在住、年収700万

### Behaviors

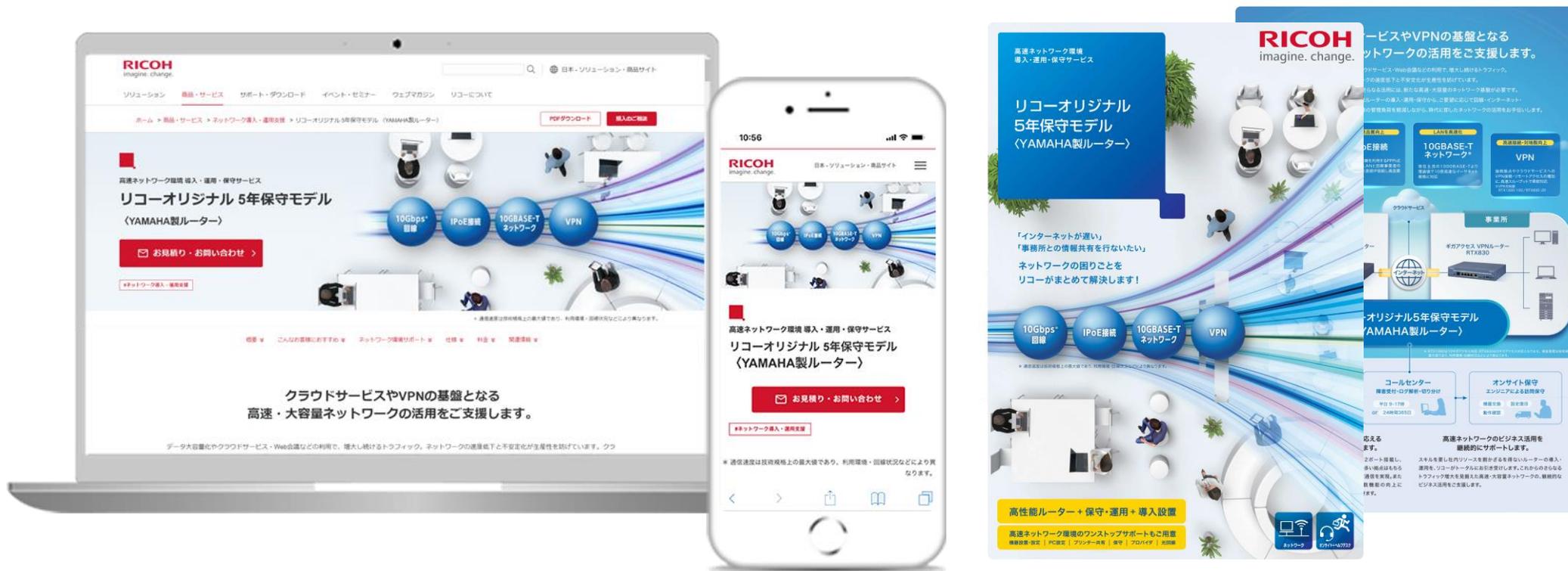
- ・仕事にとってもやりがいを感じている。
- ・接待や会食は少ないが、顧客との繋がりを大切に思っている。
- ・残業が多く、休日も家で仕事をすることが多い。
- ・時間があるときには子供の学校行事にも参加する。

### Needs & Goals

- ・顧客に親身に寄り添って、頼りにされる関係を築きたい。
- ・顧客に必要な商品を自社で取り扱っていない際、不満を感じる。
- ・顧客に必要であれば、他社の商品でも紹介することがある。
- ・本当は家族との時間をもっと大切にしたい。

# 補足

Webページ・商品カタログについては外部のデザイン制作会社を活用し、私自身はディレクションと品質管理を行いました。



<https://www.ricoh.co.jp/products/list/ricoh-router-5years-support-model>

END