



キャンペーン応募用紙取得にFAXBOXを活用

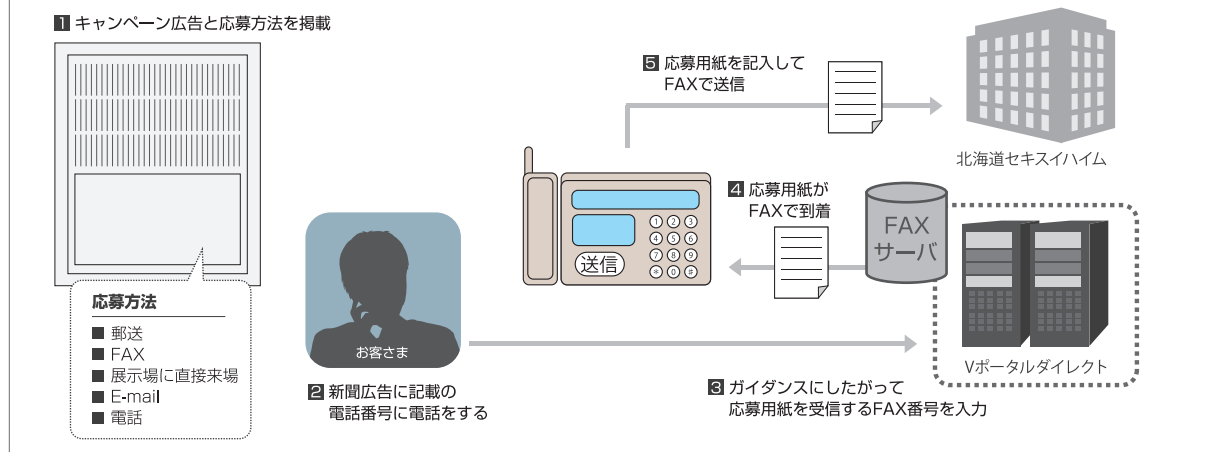
北海道セキスイハイム株式会社様

さまざまな申込チャネルを提供することで
数多くの申込みを獲得する。

● Vポータルダイレクト導入前の課題とソリューション

- 新聞では、用紙が薄く色写りもあるため、FAX応募に適さない。
- 代替案としてキャンペーン期間だけ利用できるSaaS型のFAXBOXサービスを探していた。

北海道セキスイハイム リユースハイムキャンペーン応募用紙取得FAXBOX概要



■ キャンペーン広告媒体の変更による課題

北海道セキスイハイムでは、住宅展示場のモデルハウスを格安でお客様に提供し移築するリユースハイムキャンペーンを年に2~3回行っている。そのキャンペーンにあたって、従来は折り込みチラシに応募用紙を印刷し、郵送、FAX、チラシを見ての直接来場、電話、E-mailと5つの応募方法で受付していた。しかし、キャンペーンの運営方法の方針転換により、折り込みチラシではなく新聞広告に切り替えることとなった。そこで、新聞広告にそのまま応募用紙を印刷した場合、用紙が薄く色写りもあるためFAX応募には適さないという課題が持ち上がった。

■ SaaS (クラウド) 型FAXBOXサービスでFAX窓口を設ける

代替案としてFAXで応募用紙を取り出せるサービスを検討。Vポータルダイレクトを活用したSaaS型FAXBOXサービスを採用することとなった。新聞広告に電話番号と応募用紙取得方法を掲載し、FAXBOXで取得した応募用紙をFAXで送信して応募完了という流れだ。多くの申込みを獲得するという観点から、全体の広告費に対して費用対効果は得られたという。より多くの人に広く応募できる方法を設けることで、応募者数も増えているようだ。住宅のような顧客ターゲットの広い商材を扱う企業において、だれもが応募できるようさまざまな窓口を設けるということは、キャンペーン成功の鍵と言えるだろう。

● 導入決定のポイント

- 応募用紙をFAXで取り出せる仕組みであったこと。
- キャンペーン期間中だけ使えるSaaS型サービスであったこと。

● 導入の効果

- 新聞広告という新しい取り組みに対して、コストを抑え、引き続きFAX申込みできる環境を整えられた。
- Webからの申込みが困難なお客様に対し、FAXBOXを用意することで幅広いターゲット層をカバーすることができた。