

創業者の製品開発への思いをストーリーにして情報発信！！

エーポートコミュニケーションズ株式会社(神奈川県)

言葉の壁を越えてコミュニケーションができる接客用アプリケーション「ファカルティ」の開発と販売

1. 相談のきっかけ

- ・本企業は仕事で展示会や商談会など海外出張などに行く機会が多く、「言葉の通じない国」でのストレスを痛感。
- ・こうした経験から、外国の方の接客に最適な小売店向け外国語接客アプリケーション「ファカルティ」を開発。
- ・販路開拓について相談するためよろず拠点に来訪。

2. 課題整理・分析

- ・「ファカルティ」認知のため商品HPを作り、プレスリリースによる情報発信を行ったが、大きな効果には恵まれなかった。
- ・改めて検討した結果、情報発信の主が機能説明になっており、本来の商品価値が明確に顧客に伝わっていないことが課題として認識された。

3. 解決策の提案

- ・「ファカルティ」が生まれた背景や社会に起こすインパクト、また、どんな人のどんな困りごとをどんな風に具体的に解決できるのかを明確化。
- ・これら一連をストーリー化してプレスリリースで再度発信することを提案。
- ・さらに、商品キャッチコピーを作り、プレスリリース作成支援を実施、各メディアに案内するよう後押し。



4. 成果

拠点と練り上げたキャッチコピー「訪日外国人増加！ビジネスチャンスを見逃すな！」、「2020年東京オリンピックに向け、日本の“おもてなし”に新たな武器」をタイトルとして、プレスリリースを実施。

↓

- ・日経MJや毎日新聞などの大手新聞社に紹介記事が掲載。
- ・地元テレビ局であるテレビ神奈川では、ビジネス番組で紹介されるなどマスメディアへの露出が増加し、さらに注目を集める企業へと進化しつつある。
- ・情報発信の強化により、アプリの存在を広く周知することに成功、大手企業や有名企業など様々な会社からアプリの問い合わせが来ており、さらなる事業拡大の可能性が期待されている。



ニュースリリース(原稿)



ファカルティ(アプリ画面)



ファカルティ(使用イメージ)