

[ホーム](#) > [ハツモノインタビュー](#) >

助成金・補助金のお悩み助っ人サービス「助成金なう」 | 後編

2019/02/04 2019/02/05



前編あらすじ

「株式会社ナビット」さんでは、助成金に関する様々な情報の取り扱いやご紹介をしている「助成金なう」のサービスを提供しています。そして、まだまだ知られていない助成金の数々、そうした助成金を利用したい会員向けのマッチングサービスも展開しています。

今回は、このサービスに関するマーケティングについて更にお話を伺ってきました。

© 2019.02.01

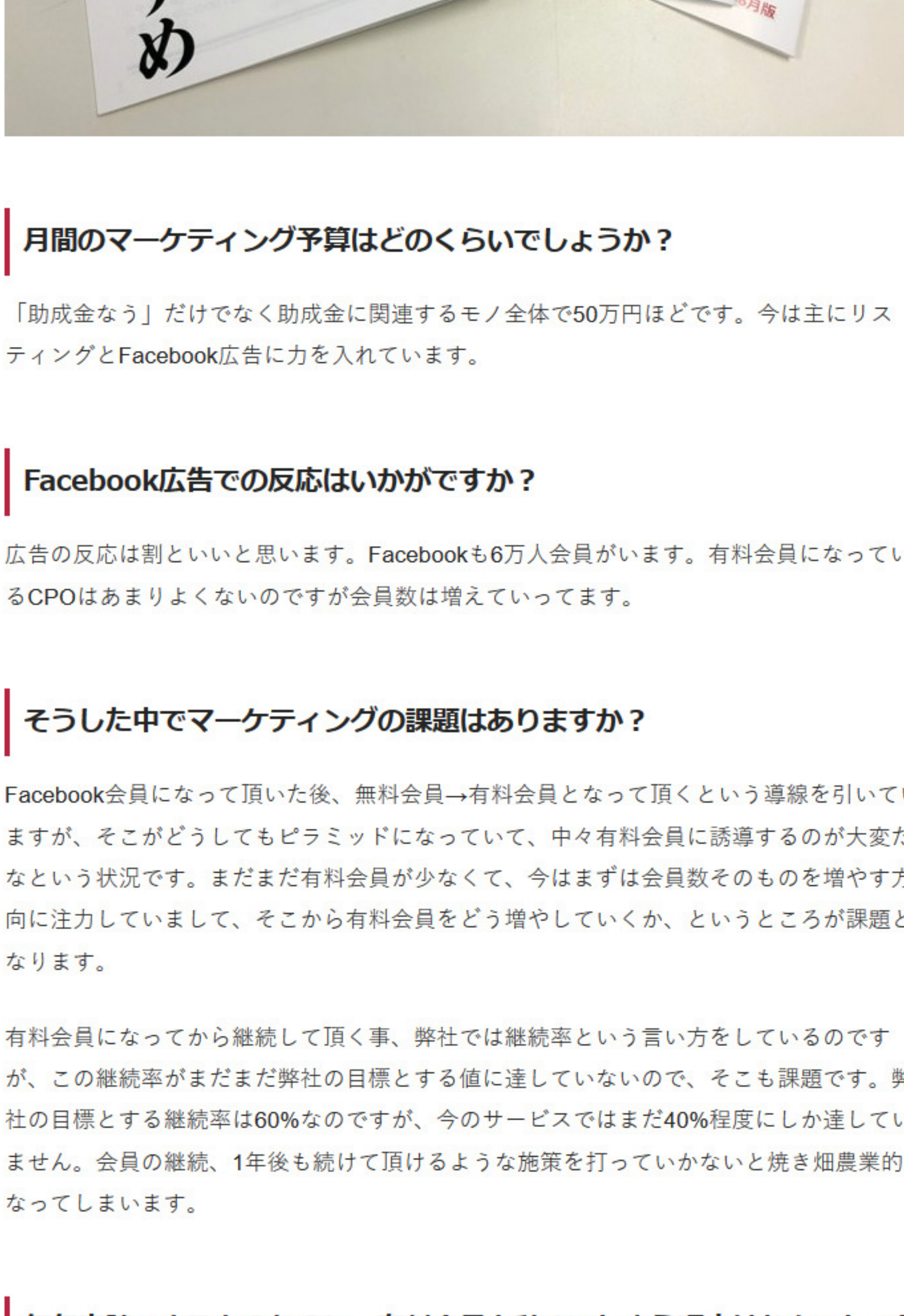
助成金・補助金のお悩み助っ人サービス「助成金なう」 | 前編

Facebookにブログの投稿をしたマーケティング以外で力を入れている事はありますか？

会員にメルマガを配信してまして、毎週、前週に出た助成金のご案内をしています。有料にも無料にも両方出しています。例えば鳥取地方の助成金が出たら、鳥取地方の方々へ向けて「このような助成金が出ました」という形で配信しています。あとはFAX-DMも打ってたりします。

FAX-DMによってマッチングされた場合の手数料などは？

一切発生しておりません。弊社のマッチングサービスでも着手金を頂戴していないタイプのサービスもあるので、そこは特段気にしておりません。ただ、こうした情報の発信を続けていることで、新しい助成金の情報などを自治体からいち早く教えて頂く事ができます。最初は自分で申請するような企業さんも、そのうち手間を感じて弊社にお願いして頂く、といったケースが見受けられますので、メリットはあります。



月間のマーケティング予算はどのくらいでしょうか？

「助成金なう」だけでなく助成金に関連するモノ全体で50万円ほどです。今は主にリスティングとFacebook広告に力を入れています。

Facebook広告での反応はいかがですか？

広告の反応は割といいと思います。Facebookも6万人会員がいます。有料会員になっているCPOはあまりよくないのですが会員数は増えていってます。

そうした中でマーケティングの課題はありますか？

Facebook会員になって頂いた後、無料会員→有料会員となって頂くという導線を引いていますが、そこがどうしてもピラミッドになっていて、中々有料会員に誘導するのが大変だなという状況です。まだまだ有料会員が少なく、今はまずは会員数そのものを増やす方向に注力してまして、そこから有料会員をどう増やしていくか、というところが課題となります。

有料会員になってから継続して頂く事、弊社では継続率という言い方をしていますが、この継続率がまだまだ弊社の目標とする値に達していないので、そこも課題です。弊社の目標とする継続率は60%なのですが、今のサービスではまだ40%程度にしか達していません。会員の継続、1年後も続けて頂けるような施策を打っていかないと焼き畑農業的になってしまいます。

毎年申請できるものなのに、有料会員を辞めてしまう理由は何でしょうか？

(会員の方は)個人事業主の方が多いのですが、単純にリソースが無いのが理由だと思います。助成金は1年中出ていますが、補助金は1カ月〜3週間程度で締め切ってしまうので、その間に申請書を書いて提出、というのが中々やりたいし興味もあるんだけど、メンドクサイというか。付帯する提出書類などを集める手間もありますし、貰った後も3年後に現況の聞き取り調査などがあって、会社の規模が小さいと社長がやれと言っても現場がNOと言う。結局休日などつぶしてやらないといけなくなってしまふ。そのリソースが取れないので、忙しくてできないという方が多いです。

マーケティングの課題で一番解決したい事はなんでしょうか？

有料会員になってくれるための施策が足りないというか、継続率をあげる為の努力・ノウハウもまだまだ足りないで、そこところで媒体を変えんとか、例えば経営者向けの新聞や雑誌に広告を出してみるだとか、そういったところですね。

勿論、メルマガの反応も良いですし、有料会員数も前年度より増えてはいます。しかしながら、まだ採算レベルまでに届いておらず、単月黒字があったりなかったりな状態で、ようやく単年黒字になるかどうか、というところで、これからようやく回収かなと。今は会員のすそ野を広げていって、現在の8万人から10万人まで増やしていきたいと考えています。



最後に、御社のサービスの宣伝をお願いします

中小企業の方々は、助成金を使われていない方が多いと思いますので、ぜひ地方自治体の助成金も沢山出ているので、助成金なうをお使い頂いて、助成金をもっとご活用いただければと思います。その中でマッチングサービスは手数料・着手料0でご利用頂けますので、年間100万円なり200万円なりの助成金が活用できると思いますので、ぜひご利用ください。

Facebookいいね、しよう

この記事が気に入ったらフォローしよう

いいね! 2,226

CATEGORY: ハツモノインタビュー

TAGS: #インタビュー / #マッチング / #助成金 / #検索サービス