日刊工業新聞

年月日	16	04	13	ページ	16	NO.	

中小の販路開拓支援

タービン・インタラクティブ ウェブサイト制作

「ハブスポット」のイメージ

【名古屋】タービン・インタラクティブ（名古屋市中区、志水哲也社長、052・957・2455）は、インターネットを活用し、中小企業の販路開拓支援事業を強化する。米社のクラウドサービスを使い、企業のウェブサイトを制作。これにより、潜在顧客の把握や、新規取引先の獲得などにつなげてもらう狙いだ。製造業を中心にBツーB（企業間）取引を行う企業を対象にしており、年20社への導入を目指す。

米ハブスポットのソフトウエア「ハブスポット」を用いてウェブサイトを作る。サイトのアクセス解析やブログ・参加交流型サイト（SNS）などを使い、市場の動向を探ったり、製品のPRをしたりする。サイト制作にかかる費用は500万円前後を想定する。これにハブスポットの利用料が加算される。

タービン・インタラクティブは大手企業のウェブサイト制作を主力事業にしている。製造業などBツーB取引を主体とする中小企業の多くは既存の取引先との関係強化に力を入れる一方、「ネットを通じた製品PRや新規顧客の獲得といったマーケティングが遅れている」（同社）という。今後、ネットを通じた中小企業の事業展開を支援する考えだ。

無断転載・複写禁止ⓒ㈱日刊工業新聞社