

サイト運営（SEO 対策やアクセス解析）、LP 制作、SNS 運営などウェブマーケティングにかかる総合サービスプラン

## ウェブマーケティングコンサルティングサービス説明書

このたび弊社から、個人事業主、中小企業を対象として、既存の媒体を今よりも有意義に活用するための機会をご提供いたします。このサービスは、以下のようなニーズを持つ事業者様にピッタリなプランです。

- ・ HP や EC サイトを保有しているものの、どれだけ事業収益に役立っているか疑問…
- ・ ウェブサイトをはじめとする媒体の管理を、外注して管理するための予算確保は難しい…
- ・ 広報担当者を対象として、ウェブマーケティングのスキルアップにより、自社管理を続けたい

### 1. サービス説明

- ・ インターネットビジネスの基本ツールであるウェブサイト、EC サイトを自主運営する上で、基礎基本となる知識やスキルを、クライアント様がしっかりと習得することが目的
- ・ HP や EC サイト、あるいは SNS を運用し、売上向上を目指す支援プログラム
- ・ クライアント様が「できるまでやる」、「わかるまでやる」伴走型スタイル

近年、対面での商品販売やサービス案内とともに、ウェブ上からもアプローチすることが重要な位置付けとなっています。人々のライフスタイルの変化にともない、時間や場所に制約されないウェブを介した買い物の方が、便利がいいと感じる側面も大きくなってきました。こうしたニーズや市場に対し、効率的にアプローチしていくにはウェブマーケティングの基礎基本が重要です。これについて弊社が提案する「ウェブマーケティング9原則」に基づいた、マーケティングスキル習得カリキュラムです。

(カリキュラム行程) 一般的な例として

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
オウンドメディア戦略	→	→										
コンテンツマーケティング		→	→	→								
SEO対策			→	→	→							
SNSマーケティング				→	→	→						
LP(ランディングページ)					→	→	→					
アクセス解析						→	→	→				
CV(コンバージョン)							→	→	→			
リスティング								→	→	→		
AI技術の活用									→	→	→	
9項目ブラッシュアップ										→	→	→

上記の「ウェブマーケティング 9 原則」を基本に、成果、売上などいつまでに目標を達成していくのかをプランニングすることが大きな目的です。各項目を繰り返し実践することに重点を置き、契約期間内においてクライアント様の目標達成のための支援、助言をいたします。

専門的なスキル獲得するためのスクール的な講義形式ではありません。クライアント様の事業内容やその課題をヒアリングし、各項目の特性を踏まえた上でウェブマーケティングに必要な工夫を一緒になって検討します。二人三脚のスタンスでともに取り組み、クライアント様の目標達成のプロセスをともに歩んでいくため、「コンサルティング」と位置付けました。

ヒアリングによって、クライアント様の事業課題や悩み、目標などをもとに、上記 9 原則のなかで優先事項を決め、重要度の高い内容を優先的に取り組んでいきます。クライアント様が設定する目的・目標達成への最短ルートを立案し、これに対し最大限の支援を弊社が行なうスタイルとなります。

弊社では経営コンサルタントを事業の中核として位置付けていますが、そのあり方も「伴走型」というスタンスを基礎としています。クライアント様の事業の一部を担うことから、問題意識や課題、将来の展望や目標を共有することで、クライアント様の課題解決、目標達成を共に喜び合うことがミッション（使命）ととらえています。このパッケージも同様なスタンスで共に歩んでいくことが前提となっています。

## 2. サービスの特徴

### ●セールスポイント

- ・「ウェブマーケティング 9 原則」に基づいて、そのスキル習得を支援するカリキュラム
- ・ SNS との連携、LP 制作やアクセス解析、CV 分析による相乗効果、改善提案
- ・ クライアントのニーズに合わせてカリキュラムの優先順位を設定
- ・ クライアントの目標達成を共に目指す「伴走型」のスタイル

### ●メリット

- ・ ウェブマーケティングの「9 原則」という体系化された知見に基づいた基本的スキルの習得
- ・ クライアント目線で優先順位を設定するカスタマイズ性が高い
- ・ 目標達成まで伴走する長期的な関係性の構築をめざしている

### ●フォローアップ

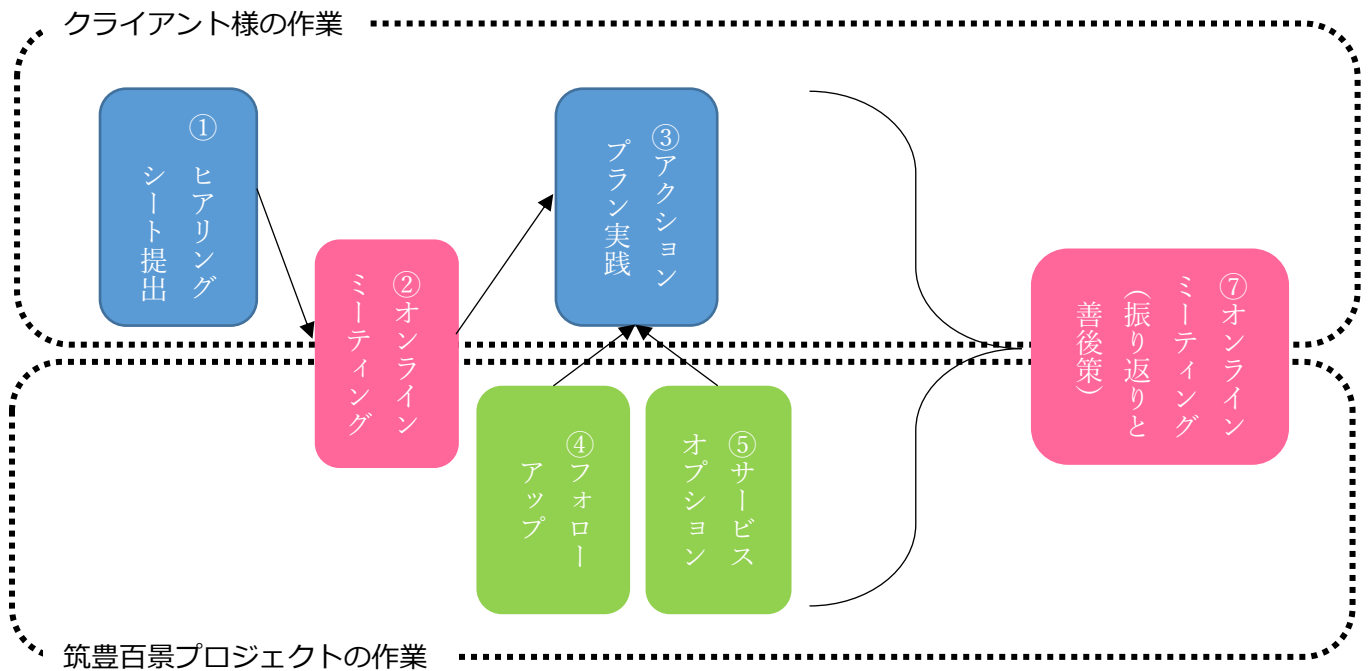
- ・ 定期的な進捗確認と新たな課題の抽出 必要に応じたカリキュラムの見直し
- ・ 伴走型による二人三脚スタンスによるアクションプラン実践と支援
- ・ SNS などを利用した効果測定と PDCA サイクルの実践

### ●デメリット

- ・ 中長期的に各媒体を成長させていくため、必ずしも即効性があるとは限らない
- ・ 設定された目標を必ず実現できるとは限らない
- ・ クライアント様のアクションプラン実践の如何によって成果が左右される

### 3. サービスの流れ

- ① カリキュラム内容はヒアリングシート（クライアント様提出）をもとに、弊社が分析
- ② ①をともとにカリキュラム開始最初のオンラインミーティングで打ち合わせ
- ③ ②で目標設定、アクションプランを策定後、クライアント様で具体的アクション実践
- ④ クライアント様が実践中の疑問点、技術上の課題をフォローアップ
- ⑤ 月末に再度オンラインミーティングで、アクションプランの検証、弊社から善後策提案と月報提出
- ⑥ ③～⑤を反復実践、フォローアップ



#### 【フォローアップについて】

本サービスでは、月末にオンラインミーティングを実施し、その月のアクションプランの進捗状況を確認します。クライアント様の実践内容を振り返り、効果測定を行います。

例えば、SNS での集客数やウェブサイトの訪問者数、コンバージョンの状況などの数値データから、アクションプランの成果を判断します。また、目標値との比較から、今後さらに力を入れるべきトピックや改善点を抽出していきます。

次月のアクションプランについても、前月の課題やデータから学びを得て、より効果的な計画を立案します。場合によってはカリキュラムの内容や優先順位の見直しも提案します。クライアント様とコンサルタントがともに目標達成に向けて PDCA サイクルを回していくことが肝要です。

また、随時ウェブサイトや SNS の設定・運用面での課題抽出や改善策の提案も行います。

例えば、サイトの速度改善に向けた画像圧縮や HTML/CSS の軽量化、SEO 対策のためのメタタグ設定や URL 構造の見直し、UX 向上に向けたナビゲーションやコンテンツ配置の改善等、技術的な側面からの分析と助言を行います。また、Google アナリティクス等の解析ツールの使い方指導や、タグの設置方法のアドバイスなど、データ収集・分析面でのサポートもしていきます。

(注釈)

- ・ SEO: サーチエンジン最適化の略。ウェブサイトを検索エンジンで上位表示させるための対策
- ・ メタタグ: ウェブページの補足情報を記述する HTML タグ
- ・ URL: ウェブページのアドレス
- ・ UX: ユーザーエクスペリエンスの略。ウェブサイトの利用者の使いやすさや満足度
- ・ ナビゲーション: ウェブサイト内の移動メニュー
- ・ コンテンツ: ウェブページに表示される文字・画像などの内容
- ・ Google アナリティクス: ウェブサイトのアクセス解析のための Google のツール
- ・ タグ: ウェブページに解析用のコードを埋め込むこと
- ・ コンバージョン率: 目的アクション(売上や登録)を達成した割合

## 【サービスオプション】

### ①記事内容添削サービス（無制限）

- ➡クライアント様の記事原稿を添削します。（段落構成、トレンド分析など）
- ➡投稿記事の校正が苦手な方を支援し、キーワード対策の提案をいたします。

### ②記事生成代行サービス（一月3回まで）

- ➡コンサルタント自身が文書生成を代行いたします。
- ➡そもそも文章執筆が苦手な方をバックアップするための特典です。

### ③業務課題リサーチサービス（課題は一月1回まで）

- ➡クライアント様の事業に関わるさまざまな情報を調査・分析するためのものです。
- ➡主たる業務やサービスのため時間的配慮が取れない方を支援いたします。

### ④オンラインミーティング実践演習（マニュアル付き、一月1回まで）

- ➡Zoom や GoogleMeet などを活用しリモートでの説明会、会議などの実践演習講座。
- ➡実際のシチュエーションで予行演習し、本番前のチェックにご活用ください。

### ⑤PDF 制作サービス（一月1回 5 ページまで、これを超える場合は実費負担）

- ➡オンラインでの説明資料等のデザインを作成いたします。
- ➡ワンランク上の提案書、商品パンフ、チラシ作りにご活用ください。

## 4. サービス料金

基本料金（上記サービスオプション込）月額 10,000 円（消費税抜）

※上記以外のサービス提供をご希望の場合は、オプションサービスとして別途見積もりいたします。