

株式会社ウィニングフィールド 会社概要 & 実績一覧



〒248-0012
株式会社ウィニングフィールド
神奈川県鎌倉市御成町11-37 小林ビル1F
Mail : info@winningfield.net
担当：勝原

1. 弊社概要

2. クライアント成果実績

3. 自己紹介

4. セミナー主催、講師&講座実績の一部を紹介

5. サービス内容

6. 最後に

弊社は【勝てるフィールド】を探しながら
【オールインワンセット】Webマーケティングをご提供致します



| | |
|--------|--|
| 社名 | 株式会社ウィニングフィールド WINNINGFIELD INC.  |
| 代表取締役 | 勝原 潤 |
| 設立 | 2014年3月 |
| 所在地 | 〒248-0012 神奈川県鎌倉市御成町11-37 小林ビル1F |
| 取引銀行 | みずほ銀行 新宿中央支店 |
| 認定資格 | <p>Yahoo!リスティング広告認定プロフェッショナル</p> <p>Google Partner (Google AdWords 認定資格)</p> <p>Googleインドアビューセールspartner</p>     |
| 事業内容 | <p>WEB集客に関するコンサルティング事業</p> <p>プロモーション支援事業</p> <p>セミナー事業</p> |
| サービス概要 | <p>WEBコンサルティングサービス</p> <p>リスティング広告運用代行</p> <p>サイト制作、LPO施策</p> <p>フェイスブック広告運用代行</p> <p>ツイッター広告運用代行</p> <p>インスタグラム広告運用代行</p> <p>動画制作、動画広告運用代行</p> <p>Googleインドアビューサービス提供</p> |

お取引先業種・業界

- 動画制作会社
- 飲食店（から揚げ屋）
- ダンススタジオ
- スポーツジム
- OA機器販売
- 脱毛クリニック
- 人材派遣会社
- 不動産仲介
- ドッグラン牧場経営
- 独立支援制度NPO法人
- カフェ経営
- シューズメーカー
- マラソンコンサルタント
- 英語教材販売
- リフォーム会社
- 営業代行会社
- マジック等教材販売
- ブライダルサービス企画会社
- 電話占い会社
- 化粧品販売サポート会社
- 医学療法支援団体

など多数！！



2. クライアント成果実績（一部公開）

◆事例 接骨・整骨整体院@東京

TEL:03-3716-4030

なぜ整形外科に3ヶ月も通院して全く改善しなかったプロボクサーの腰痛がたった2回の深層筋アプローチ法でほぼ全快してしまったのか...

改善率 **91.4%**
信頼の技術
腰痛にならない
運動療法指導

ゴルフ障害専門 ユキカタ整骨院

スマホ用 03-3716-4030

東急東横線学芸大学駅から徒歩4分
9:00-19:00 (水曜日を除く月～土)
日・祝は9:00-14:00

おかけさまでエキテン・アクセスランキング1位！
アクセスランキング

同じ商圈でも20店舗ほど整体院がある超激戦区域。商圈が限られていて競合がひしめく中でどう強みと差別化、優位性を持たせるのか？の※3C分析を行い（3C分析とは？自社、競合、顧客の頭文字Cをとったマーケティング分析。自社の戦略立案の指標となる分析方法）

【ゴルフ障害専門、改善率91.4% 腰痛にならない運動療法指導】

としてゴルフをやられている方でゴルファー特有の腰痛、頸部痛、ゴルフ肘などに特化した施術プログラムを作り、それをそのままLPにおこしリスティング広告を出稿。

開始1ヶ月で

CV（コンバージョン）数が 3.9倍に増加！

◆事例 プライベートジム@北海道釧路

0120-952-762

釧路初！結果コミット型プライベートジム
3食しっかり食べて、集中2ヶ月で結果を出す！

単に体重を落とすだけでなく、欲しい所に筋肉のライン形成を目指します。
バランスのとれたおしゃれて、ヘルシーな体づくりができるのが
完全プライベートのIP-STYLE。短期間で、着実に理想の体形に導きます。

詳細はこちら

釧路で初のプライベートジムのオープン立ち上げとしてサイト制作ディレクション（LP）および、WEB広告運用など包括的にWEBコンサルティングに携わる。

サイト公開&広告配信開始3ヶ月で

CV（コンバージョン）数が 平均50件/月
CPA（獲得単価）が 平均1500円前後！！
※客単価は月19,800円～

◆事例 アプリダウンロードキャンペーン@東京



首都圏並びに都市圏の慢性的なコインロッカー不足を解消すべく、飲食店や民家のデッドの時間帯の有効活用としてCtoCによる荷物預かりサービスのマッチング&検索のアプリのリリースによる無料DLの拡散キャンペーンの支援。FB Ads、GDN、YDN、TW Adsによるアプリインストール促進サポート。

サイト公開&広告配信開始1ヶ月（初月：2017年2月）で

CV（コンバージョン）数が 1562件！
CPA（獲得単価）が 平均 260円！！

◆事例 オンライン上の某企業のWiFiの新規顧客獲得キャンペーン@東京



LP制作、記事LP制作を行い、フェイスブック広告にて配信。獲得に対してエリア制限などもあったため、途中で範囲を変えたにも関わらず初月（約3週間）にて上記数値を達成。

CV（コンバージョン）数が 平均75件/月
CPA（問合せ単価）が 平均3500円前後！

◆事例 低温調理器具@東京

Makuake プロジェクトを掲載する

TOP > プロジェクト一覧 > ブログ > 欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

プロジェクト 活動レポート 応援コメント



集まっている金額 **13,675,860円**
目標金額 500,000円

2735%

サポーター **576人**

残り **0日**

終了しました

欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

#テクノロジー #グルメ #料理 #キッチン #肉

お肉を美味しく食べられる低温調理器具の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行。

動画クリエイティブ、画像クリエイティブの差し替えとキャンペーン、広告セットのメンテナンス

サイト公開&広告配信開始1ヶ月（初月：2017年6月1日～27日まで）で

CV（コンバージョン）数が 206件！
CPA（獲得単価）が 平均 1409円！！

※客単価は19,800円、他33,660円、
69,300円、128,700円コース等

※日売上30～40万円 日広告費 32000円前後
広告比率 8～12%

◆事例 ヨガインストラクター養成スクール@全国8ヶ所



☎ お電話でのお問い合わせ
0120-420-840

通える!
月々9,000円~
インストラクター
養成スクール

就職率90%
資格取得
100%保証
PC・スマホで
自宅でも
復習できる
就職フォロー
サポート体制

多種類の養成コース充実レッスン♪
ハタヨガ・リストラティブヨガ
陰ヨガ・骨盤ヨガ・ダイエットヨガ
マタニティ&シニアヨガ・ホットヨガ等
※コースによっては内容が若干異なります。詳しくはお問合せください。

対象エリア

| | |
|-------------------------------|---|
| 東京 | 第13回 GW・11日間集中コース |
| 日程: 2018年4月14日[土] | 早割 特価 286,000円 <small>(1月まで)</small> |
| 2018年5月6日[日] | |
| ☎ お電話でのお問い合わせ 0120-420-840 | お問い合わせ・お申し込み |
| 東京 | 第14回 6ヶ月集中・週末コース |
| 日程: 2018年5月26日[土] | 早割 特価 306,000円 <small>(1月まで)</small> |
| 2018年11月18日[日] | |
| ☎ お電話でのお問い合わせ 0120-420-840 | お問い合わせ・お申し込み |

ヨガインストラクター養成スクールの募集用のLP（ランディングページ）を用意し、そちらに対してWeb広告をかける。それぞれの募集地域でのヨガ系インストラクターを属性ごとにセグメントを分けてグーグルアドワーズ、ヤフープロモーション広告の検索広告、追跡型広告（リマーケティング広告）を用いて見込顧客の刈り取りに成功。客単価が28,6000円~306,000円 / 1名 のところ、

開始3ヶ月目で

月平均のCV数（コンバージョン数：問い合わせ&来場数） **30件/月**

CV単価（コンバージョン単価：1件あたりの問い合わせ&来場数） **28530円!**



その他、、、（一部公開）



その1

東京・渋谷に大阪から進出してきた脱毛クリニック

新規顧客の獲得数が前月より1.6倍に増え売上が1.9倍に増えました！

資力もある大手の脱毛クリニックに何もかも太刀打ちができない状態で売上は既存顧客からのものがほとんどでほぼ横ばい状態でしたが、メールセミナーのとおり競合・他社分析から自社の強みを打ち出してSNSでのプロモーションを行った結果たった2ヶ月後に新規顧客の獲得数が前月より1.6倍に増え売上が1.9倍に増えました！



その2

郊外で展開するキッズ専門のダンススタジオ

新規顧客の獲得数が前月より2.2倍！売上も2.9倍に増加！

それまで自分たちの商圏内で地道にチラシやポスティング、口コミのみで新規の獲得を行っていましたがメールセミナー内にあったHP構築方法と強みの打ち出し方、リスティング広告を試してみたところ年明けにいきなり爆発しました！



その3

熊本県で電話占いサイトを行っている担当者

電話を受ける人数が足りなくなったので急遽人を雇いました

対面で占いをやっていた方々のサイト制作の依頼を受けるにつれて、新たにシステムを導入し、電話占いの会社を立ち上げることになったのですが、この業界はリスティング広告の単価がかなり高く、初期投資にかける資本がない私たちにとってかなり厳しく業者もお手上げ状態でした。そんな中、信頼のおける経営者仲間よりこちらのWEBコンサルティング会社を紹介されました。紹介ということもあり、試しに小額の広告費で運用をお願いしたところ、電話がさっそく鳴り始めました。今では急遽電話を受けるスタッフを増員して対応しております。



株式会社ウィニングフィールド 代表取締役 勝原 潤

富山県出身。大学卒業後、複合機・通信商材の営業代行のベンチャー会社にて自身が統括する部署が2004年度日本テレコム『おとくライン』、YahooADSL 新規顧客獲得・契約本数グループ1位の記録を打ち立てる。

その後ダンス系エンターテイメント会社にて雑誌の編集・広告営業～編集長代行～副社長と経る。商品プロモーションのプランニング、販売促進、キャスティング業務、イベントの企画・制作・運営や全国規模のオーディションの企画・主催、海のイベントやフェスなどの開催など様々な広告やプロモーション事業に携わる。

また、外資系広告代理店のデジタルマーケティング部に在籍し、大手グローバルIT企業の広告運用チーム在籍、また自社サービスのリスティング広告で月1500～2000万円の運用経験を持つ。

様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献してきた実績を元に起業。

多数のネットの広告プロフェッショナル資格を元に現在は中小企業・店舗を中心にWEBマーケティングやWEB広告を使ったWEBコンサルティングと物販、WEB広告に関する講座などを展開中。

<http://winningfield.net/>



- ◆Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定資格（ベーシック【基礎】、アドバンスト【運用・上級】両取得）
- ◆GoogleAdwords認定試験合格（基礎・検索連動型広告、ディスプレイ広告）グーグルパートナー取得
- ◆グーグルパートナー認定資格（セールスパートナー）保持



【実践・ワーク型】Facebook広告を効果的運用する超集客勉強会

講師 参加総数延べ 80名

FB広告の概要と仕組み、広告種類、キャンペーン目的、ページ作成ワーク、FBページランクの効果的な上げ方、重要なペルソナ設計、画像クリエイティブのテスト手順、予算割り概念など1DAY講座



成約率の高いLP構築方法×爆発的に売上があがるWEB広告運用勉強会

講師 参加総数延べ 150名

どのように自社のサービスやコンテンツを競合他社と差別化と優位性を持たせてLPに反映させるのか？また、効果的なWeb広告の使い方など



WEBコンサルタント養成講座
講師 参加総数延べ 70名

様々なWEB集客の方法を学び、プロモーションスキルやサイトの解析、顧客分析などを一通り学びながら自店舗や多店舗に限らず、様々な業種
・業態の手助けができるようなWEBコンサルタントの養成をする講座

【その他、主な講演実績】

2015年、2016年 リスティング広告プロフェッショナル養成講座（PPC WORKS）講師
6ヶ月間集中講座 第1期、第2期 参加総数延べ 550名以上 受講者 177名

2016年 集客特化型WEB広告講座（SPECIAL FORCES）講師
3ヶ月間集中講座 第1期 参加総数延べ 350名以上 受講者 65名

2017年 朝活@富山、朝活@富山プレミアム 講師 参加総数延べ 35名
公益財団法人 富山県新世紀産業機構 講演 参加総数 55名

セミナー開催実績 : 2015年8月～2019年2月まで(約3年半)
WEB広告に関するセミナー(リスティング、SNS広告)

主催・講師講演回数 合計 100回以上!



Copyright (C) WINNING



お客様の声

お客様から頂いた直筆のアンケートをご紹介します

◆本日の勉強会（セミナー）についてのアンケート
※ ○で囲むか、必要事項のご記入をお願いします！

本日のセミナーの満足度についてお聞かせください。

悪い 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 良い

インターネット集客の中で興味があるのはどれですか？
○で囲んでください。

PPC広告 (リスティング) 動画広告 ブログ SNS FB広告 メルマガ

LINE@ インスタグラム スマホ集客 その他 ()

本日は自分が知りたい、得たいと思っていたものが得られましたか？

得られなかった 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 得られた

本日はどの辺（どのお話）が一番印象的でしたか？

質疑応答に向けての質問と回答、特に「お客様に合わせたアドバイス」について、実際に現場で実践しているというお話が印象的でした。また、SNSを活用した集客方法についても、具体的な事例が印象的でした。

現在どのようなお仕事をされていますか？業種、業態をお聞かせください。

不動産（中古マンション）販売、リフォーム、インテリアデザイン

現在のインターネット集客におけるお悩みは何ですか？

集客コストが高すぎる、効果が出ない、競合が多い、集客方法がわからない

今後有益な情報メールやご連絡が欲しい方は下記ご記入よろしくお願いたします

お名前：
メールアドレス：
ご連絡先（電

ご記入ありがとうございます！

ありがとうございます！

◆本日の勉強会（セミナー）についてのアンケート
※ ○で囲むか、必要事項のご記入をお願いします！

本日のセミナーの満足度についてお聞かせください。

悪い 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 良い

インターネット集客の中で興味があるのはどれですか？
○で囲んでください。

PPC広告 (リスティング) 動画広告 ブログ SNS FB広告 メルマガ

LINE@ インスタグラム スマホ集客 その他 ()

本日は自分が知りたい、得たいと思っていたものが得られましたか？

得られなかった 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 得られた

本日はどの辺（どのお話）が一番印象的でしたか？

ネット集客の具体的な実践方法

現在どのようなお仕事をされていますか？業種、業態をお聞かせください。

飲食店、イベント、水泳指導

現在のインターネット集客におけるお悩みは何ですか？

集客コストが高すぎる、効果が出ない、競合が多い

今後有益な情報メールやご連絡が欲しい方は下記ご記入よろしくお願いたします

お名前：
メールアドレス：
ご連絡先（電

ご記入ありがとうございます！

◆本日の勉強会（セミナー）についてのアンケート
※ ○で囲むか、必要事項のご記入をお願いします！

本日のセミナーの満足度についてお聞かせください。

悪い 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 良い

インターネット集客の中で興味があるのはどれですか？
○で囲んでください。

PPC広告 (リスティング) 動画広告 ○ブログ ○SNS ○FB広告 ○メルマガ

LINE@ インスタグラム ○スマホ集客 その他 ()

本日は自分が知りたい、得たいと思っていたものが得られましたか？

得られなかった 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 得られた

本日はどの辺（どのお話）が一番印象的でしたか？

広告の具体的な実践方法

現在どのようなお仕事をされていますか？業種、業態をお聞かせください。

イベント企画、セミナー運営

現在のインターネット集客におけるお悩みは何ですか？

集客コストが高すぎる、効果が出ない

アンケート
いたします！

ください。

7 8 9 10 良い

どれですか？

SNS FB広告

スマホ集客 その他 ()

ものが得られましたか？

7 8 9 10 得られた

本日はどの辺（どのお話）が一番印象的でしたか？

具体的な実践方法

この講座はご興味ありますか？気持ちは「プロモーター」などお聞かせください

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ある

どのような勉強会やセミナーには参加してみたいですか？

（ない） どちらともいえない (したい)

有益な情報メールやご連絡が欲しい方は下記ご記入よろしくお願いたします

前：
メールアドレス：
ご連絡先（電話）

ご記入ありがとうございます！

review 感想

6件

楽しかった！(0)

勉強になった！(5)

行く価値あり！(4)



男性 20代

この講座は「この満足度で6000円は安すぎる」でした

盛りだくさん内容でした。眠くなるのでたくさん休憩を取って頂きましたが、全く眠くなることはありませんでした。ウェブマーケティングの考え方や実践方法まで学べます。内容は中級者向けです。資料、動画を頂ける点、講座の内容どれを取ってもこの価格では安すぎると思いました。信頼できる先生です。



男性 40代

この講座は「お服一杯かもしませんが、濃い」でした

facebookの販促を語る人はまだまだ多くないと思いますが、実践ベースのノウハウや機能説明など熱い講座です。ワークは少なめなので、気軽に参加いただけますが、単なる向上心だけで理解できないかもしません。ある程度触ります。そういう意味で



男性 10歳未満

この講座は「必要性を

あまり興味がないにきて、新しい発見



男性 30代

この講座は「大変参考になりました」でした

Facebook広告について、細かいところまで開けて大変参考になりました。



男性 40代

この講座は「コンテンツの質が非常に高く、FB広告について大変勉強になりました」でした

Facebook広告のことが全て網羅されたとても価値のあるレッスンでした。授業で扱うコンテンツの質が非常に高く、説明もとてもわかりやすかったです。今までFB広告について、それほどよくわかってなかったのですが、授業を通し大変勉強になりました。



男性

この講座は「広告の基礎から、実際のフェイスブック広告の運用まで学べる」でした

フェイスブック広告の全音を教えていただき実際に広告を出してみたいと思いました。

内容が、膨大でもう少し時間があれば実際の広告運用まで学べたので良かったです。

とにかく、これだけ広告の基礎から実際の広告運用まで学べたので非常に有意義な講座でした。

常に多数の高評価を頂いています！！

<http://winningfield.net/samkasya>



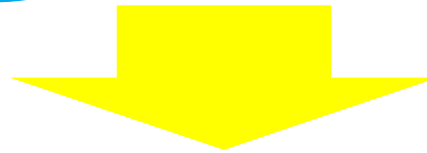
WINNINGFIELD（ウィニングフィールド） 4つの強み

他社に負けない
価値提供に対する
格安料金体系

圧倒的なPDCA
サイクルを回す
スピード

徹底的な
商材および
顧客リサーチ

クライアント
ファーストの
柔軟な対応

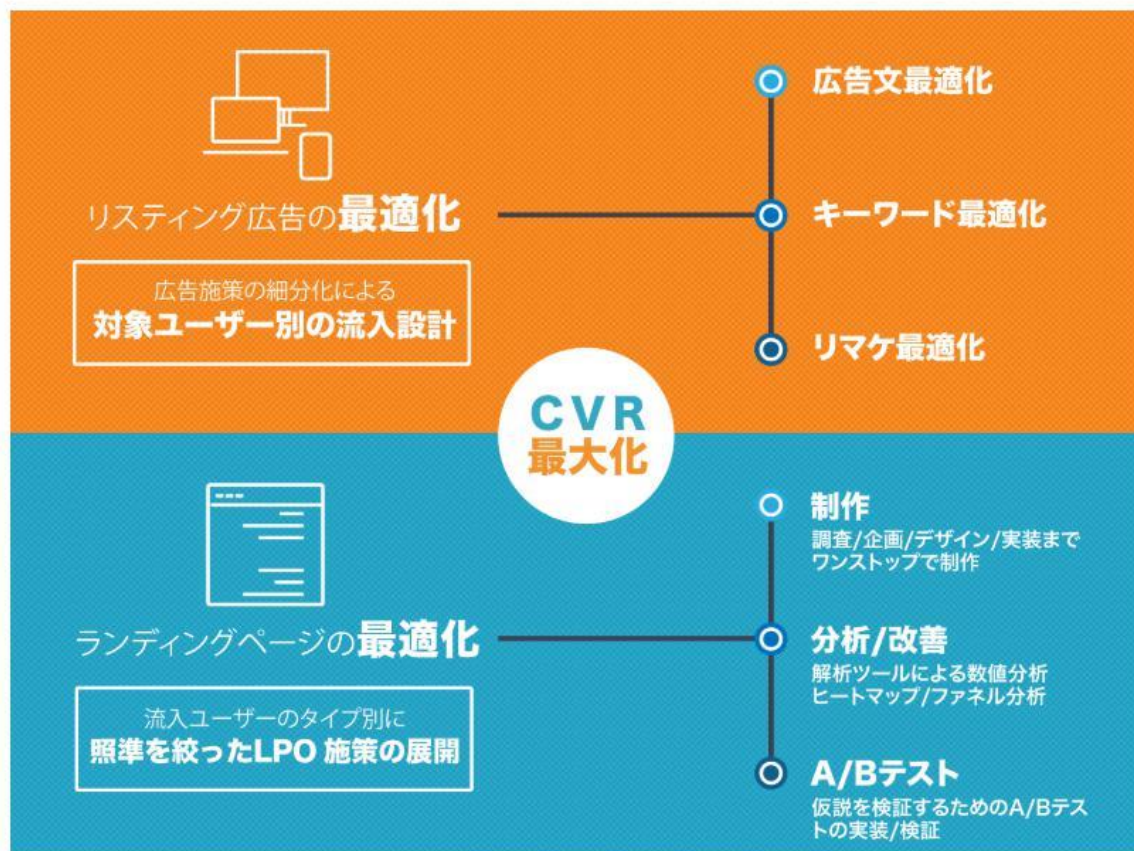


“『価格・スピード・質・サポート』”の4項目において他社のどこにも負けないと自負しております。特に徹底的なマーケティングリサーチにおいてはお客様のビジネスにおいて複数の切り口の選定とニーズ&ウォンツの深掘りを行い、LPへのコンテンツ反映とWeb広告の運用効果で高い満足度を維持しています。

◆Web広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）



ウィニングフィールドが編み出した、**成約率の高いLP構築法x爆発的に売りに上がるweb広告運用術**により、**LPと広告の最適な組み合わせ**を導き出し、コンバージョンの獲得効率を高めめます。



◆Web広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）

他社にはない！

ウィニングフィールドだからできること

その1

基本、広告主様の広告媒体のアカウントにて運用致します。

データは資産という考えからそのデータ収集のために広告費を出しているのは、広告主様である以上、**契約終了後でもアカウントをそのまま運用頂けます**。広告運用開始時はアカウントを持たれている場合は管理権限付与を、新規でアカウント開設する場合は代行もしくはわかりやすくご説明の上、新設までのサポートを行います。



◆Web広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）

その2

日報・週報のデータを共有、週一のレポートをお送り致します。

日々の広告運用はどのように改善し、どのように数値が動いたのかを確認する場合は、月のレポートや広告アカウントを自身で動かしながら、見たい指標を見ていくしかありませんが、弊社運用時は、関係者全員が閲覧できるクラウド上のアカウント日報（キャンペーンごと）と、週ごとのレポートを見ながら、**週一で【行動報告・現状】【問題点・提案点】【次週目標】と週ごとの使用広告費、獲得件数と獲得単価などをご連絡**していきます。

こちらを行うことで、広告運用に関する不透明さや情報共有の薄さ、運用改善やサイトの修正提案などが無い、「ほったらかし」ということは完全になくなります。



◆WEB広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）

広告運用代行

LPO対策

アクセス解析

コンサルティング

月額広告費用合計50万未満のお客様

運用代行費：**100,000**円 / 月（税抜）

広告費はお客様負担とさせて頂いております。

※契約期間は3ヶ月以上とさせていただきます。

※10万円以上の広告費をご用意いただくことをお願いしております。

月額広告費用合計50万以上のお客様

運用代行費：**月額広告費 × 20%**円 / 月（税抜）

広告費はお客様負担とさせて頂いております。

例)月額広告費100万の場合、代行費用として20万円がかかります。

※契約期間は3ヶ月以上とさせていただきます。

※50万円以上のお客様は20%の料金内で全ての広告配信が管理可能。

弊社がご提供するWebコンサルティングサービスは大きく分けて2つのプラン

◆総合Webディレクション・コンサルティングサービス

Web広告・SEO対策・サイト解析・その他制作物にまつわる、Webからの売上を最大化させるための戦略立案、戦術や四半期ベースの数値改善

貴社のWebディレクター&総括マネージャーになってWebからの売上を上げるために働くイメージです！



◆Web担当者・業務インハウス支援

現在社内にいらっしゃる担当者をWebコンサルタント並みに育てて、将来的に社内でWebの販促・プロモーション、制作や広告運用などが出来て、戦略立案、数値改善のスキルを付けてもらうプランです。

貴社のWeb担当者を期間を設けて習得させてどのように育てるのか？
教育係の上司を付けるイメージです！



◆総合Webディレクション・コンサルティングサービス

社内に複数の部署（事業）が存在し、それぞれのWebからの売上や費用対効果などを管理されていたり、各担当者がそれぞれのweb担当を行っており、戦略的にwebの目標を立てられない、点が線になっていない企業様等

【対応業務】

Web広告、SEO対策、サイト解析、SNS施策、コンテンツマーケティング、オウンドメディア構築、その他制作物等

【アクション】

- ⇒ 年間を4半期に分けて具体的な販促アクションやイベントなど確認
- ⇒ それぞれの役割分担や各案件の状況確認、目標確認、手段とスケジュール出し
- ⇒ 適正な予算割りをを行い、四半期ベースで費用対が出ているかのチェック
- ⇒ 四半期ベースでの目標設定
- ⇒ 毎月レポーティングおよび、月1回の対面によるMTG
- ⇒ 可能であれば日報、週報のすり合わせ、そちらをもとに対面MTG等
- ⇒ 必要とあれば社内研修の一環として勉強会（小セミナー）を月1回実施

**弊社の担当者が責任を持って貴社のWeb施策の
担当統括マネージャー（もしくは幹部）となり
売上向上を必達としたディレクションを行います。**

◆Web担当者・業務インハウス支援

社内に作業や情報を取りまとめて指示出しができる担当者はいるが、Web知識やディレクションに乏しく、そういった担当者を育てて目標とする数値に達するためのスキルと知識を習得してもらう企業様向けのプランになります。

【対応業務】

Web広告、SEO対策、サイト解析、SNS施策、コンテンツマーケティング、オウンドメディア構築、その他制作物等

【アクション】

- ⇒ 具体的にいつまでにどうなっているべきか？のスケジュールプランをお送りします
- ⇒ 貴社担当者との行ったアクションや問題点、現状の数値を週報としてメールをお送り致します。
- ⇒ 適正な予算割りをを行い、四半期ベースで費用対が出ているかのチェックしご報告
- ⇒ 四半期ベースでの目標設定
- ⇒ 毎月レポーティングおよび、月1回の対面による現場担当者、窓口担当者との3者MTG
- ⇒ 必要とあれば社内研修の一環として勉強会（小セミナー）を月1回実施

**貴社のWeb担当者を期間を設けて習得させて
どのように育てるのか？
担当者の教育係として研修とOJTを行って育てていきます**

料金体系

Webマーケティングスキルを社内で保有することによってノウハウが蓄積され、データが【財産】となり今後、Web施策で困ることはなくなります。



総合Webディレクション・コンサルティングサービス

通常料金 半年保証 通常60万円/月
通常料金 年間保証 通常50万円/月（税別）

Web担当者・業務インハウス支援

通常料金 半年保証 通常40万円/月
通常料金 年間保証 通常35万円/月（税別）

月1回のWebマーケティング&Web広告講座とは？



インターネットを活用する際、悩みのトップ3に入るのが

「集客・アクセスアップ」や「認知のための拡散や拡販」

Web集客の正しい概念と自分が選ぶべき集客方法を学ぶ必要があります。

各々の特性を理解し、目的に応じた選択をして行く事と各々の特性によるターゲティングの違いを踏まえて広告媒体を活用して頂くことによって自由自在にアクセスを集めて拡散・販売・収益などを上げることができます。

この講座は初めてWeb広告に関する事など一から順序良く学びたい方向けの、ネット初心者向けの講座

※その他講座コンテンツは多数！

弊社主催の勉強会&セミナーに参加された方々の声

<http://winningfield.net/sannkasya>

弊社主催の勉強会や講座を受けた方で実践し、収益をあげた成功事例

<http://winningfield.net/seikojirei>

基本的には企業の状況に合わせたオーダーメイド的な形で対応させて頂きます！

7. 最後に

WEB集客と言っても、実は大きく分けるとたった「3つ」しかありません。

各々の特性を理解し、目的に応じた選択をして行く事と各々の特性によるターゲティングの違いを踏まえて広告媒体を活用して頂くことによって自由自在にアクセスを集めて拡散・販売・収益などを上げることができます。

当たり前のことを言いますが、、、

ビジネスで最も重要な事・・・それは、お客様のニーズを満たす事。
ビジネスで最も困難な事・・・それは、お客様の本当の声を聞く事。

WEB広告出稿によって取れる『データ=数字』は、お客様の【行動】がベースとなった【本当の声】です。

【口】は嘘を付きますが、【行動】は嘘を付かないですよ？

ご存じの通りインターネットはまだまだ進化します。WEB広告市場は毎年10%以上の伸びています。市場の拡大に伴い、WEB広告の機能がどんどん進化します。より複雑かつ精度が高く広告の品質が高まります。インターネット集客に対するニーズは益々一層高まります。

しかし、依然としてWEB広告を使ってうまく見込み顧客の獲得&集客に成功している企業や店舗が少ないのが現状です。

このWEB広告は現在普通に一人で当たり前のように簡単にいろんな媒体に出稿することができます。上述した通り「WEB広告市場」は右肩上がりの成長市場です。

そして、周りを見渡せばブログやSNSや動画を使う人は沢山居たとしても、WEBマーケティング&WEB広告で集客に成功しているところは少ないです。そもそもそういった情報すら届いていないのですから、、、

それに対して、集客に困っている店舗オーナーやWEBサイトオーナーは幾らでも居ます。そんな流れから見ても、今すぐ自社の魅力を削ってまでポータルサイトや媒体に高い金額を支払って出稿するよりも、**【自社や自店舗の強み】を最大限に活かしてプロモーションする時代に突入**しており、それこそ今すぐ自社・自店舗にてやるべきです。

ですが、それでもWEB広告やマーケティングに足踏みする人たちがいます。

その理由として「難しそう」だとか、「**広告費がかかる**」など言われています。

この『**広告費がかかる**』をよく耳にします。

ただ他の手段だと『**時間と労力**』が膨大にかかりますので**広告費と時間と労力をそれぞれ同じ**

【コスト】

だと考えた場合に、私はそこまでの欠点には思えません。

むしろ、数ヶ月もの時間と労力を『**広告費**』で賄えるとすれば『**お金が出て行くこと自体**』は欠点ではありません。

そこから

【費用対効果】

を生めない人がデメリットと思っているだけです。

広告の本質をそう捉えて、WEB広告の概要が理解出来て、**広告出稿におけるデータ取得そのものが、自社&自店舗の資産構築と捉えて頂き売上アップのための通過点として捉えて頂けたら**と思います。我々は常にそういった部分をクライアント様と共有し、一緒に成長していけるパートナーシップを組んでいければと思います。

株式会社ウィニングフィールド
代表取締役 勝原 潤

