

To lead to a winningfield

Origin of Kamakura

W e b マーケ ティン グを
オ ー ル イン ワ ン セ ッ ト の
勝 て る フ ィ ー ル ド で



クライアントのビジネス拡大を

共に目指す「仲間」でありたい。

代表取締役 勝原 潤

Web広告の運用代行サービスや、Webコンサルティングサービス、企業内のWebマーケティング担当者の育成などを手がけるウィニングフィールド。代表取締役の勝原は「クライアントと共に成長していけるビジネスパートナーでありたい」と話します。



Jun Katsuhara



ハードロックからWeb広告の道へ

元々、バンドマンだったんですよ、僕。大学卒業してからフリーターをしながらバンドを続けていました。みんなが想像するようなオシャレなやつじゃなくて、ハードロック&ヘビメタル(笑)。

でもバンドでは売れなくて。バイト先の先輩に誘われて25歳の時に起業メンバーとして会社の立ち上げの手伝いをしましたが、数年でキャッシュフローが回らず黒字倒産。2社目に飛び込んだのが、ダンスエンターテインメント関連の広告業界でした。

当時やってたこととしては雑誌の編集や広告の営業でしたが、広告の効果が測りにくく、都度クライアントに反応を聞きに行くようなアナログな感じでした。その時ちょうど、時代がWeb広告に移行していくのを感じて、危機感を感じそのノウハウを学ぶために転職しまして、その後ウィニングフィールドを立ち上げました。

現在ではWeb広告の運用代行とWebコンサルティングとしてクライアント社内のWebマーケティング担当者の育成や総合ディレクション、あとはWebマーケティングができる人を育てる講座などを開催しており、基本この3本柱で事業を展開しています。

「Web広告は出稿して終わり。」ではなく、色々な施策を打って、反響を見て、出し方や出稿先を変えたりする必要があるので、これをクライアントから広告費をお預かりして代理出稿と運用するのがWeb広告運用代行事業になります。

広告会社だけど、広告だけじゃない

僕らがやりたいことはシンプルに、クライアントの売り上げを上げることです。Web広告業界を見渡すと、クライアントの「広告」部分しか担当しないという企業が非常に多い。でも、実は広告だけ担当しても売上が上がるわけではありません。

僕らが考えたいのは、もっと包括的なこと。例えば、Webの広告を見たお客様がその後どういった経路でクライアントのホームページに入ってきて、商品やサービスの購入に至るか、という導線の設計や、細かいところで言えばWebサイトのデザイン、使い勝手。さらに言うと、クライアントのビジネスモデルそのものも見えていく必要があると思っています。

だからWeb広告の運用代行が弊社のサービス提供の入口ではあるけれど、あの意味コンサルティングの領域まで踏み

込んで、仕事をしたいと思っているんです。

その時に非常に重要なことなのが、『コンセプトメイク』だと思っています。

例えば、仮にですがニンジンを3本100円で売りたいから広告を出す、というクライアントがいたとしましょう。普通の運用代行会社なら、ひよっとしたらターゲットを絞ってそれに合わせた広告を出す、といったことをするかもしれません。

でも、うちの場合はもう一段深掘りする。ニンジン3本100円で売るということは、広告を打つならば赤字になる可能性が高い。であれば、例えばニンジンを掘る【体験】もセットにして、別の市場や属性に視点を移して【価値】を足して客単価を上げてはどうか？といった提案をするんです。

クライアントの表面的な依頼を受けての問題解決ではなくて、根本的なもの、潜在的ニーズの掘り下げと一緒にやって売上を最大化させていく。それこそが、我々が目指していることなんです。

ビジネスを拡大する「パートナー」でありたい

そのためには、クライアントのビジネスの理解やその見込み顧客、さらに潜在顧客へのリサーチも欠かせません。なので、当

社の料金設定はリサーチも広告運用も、サイト構築もディレクションも含んでいます。他の広告運用会社は、広告運用しかりなところが多いです。

スタッフからは「安過ぎじゃないか？」って言われることもありすよ(笑)。でも、クライアントファーストで考えると、このスタンスが一番だと僕は思います。短期的に売上が上がれば良い、と僕は思っていないんです。継続的に成果が出せる仕組みにしないと意味がない。だからこそ、僕らは自分自身をクライアントのビジネスパートナーとして位置づけています。一緒にビジネスを拡大していく、仲間です。

これからはWebマーケティングを担当できる人を育成するサービスに力を入れていきたいですね。僕らが広告を運用するのも良いのですが、こうしたスキルやノウハウがクライアント社内に貯まって行く方が、より価値が高いと思います。

『育成するサイド』に立って、クライアント社内にいる人材がホームページやWeb広告を活用して、ビジネスを発展させていくお手伝いをしたい。それが、僕らの想いになります。

代表取締役 勝原 潤

ロジカルな分析と説明で、
確実に結果を出してくれる

株式会社フットコミュニケーション
代表取締役 矢口 倫世 さん

現 現在はコールセンター事業とフィットネス事業などを展開していて、フード事業をこれから立ち上げていく予定です。

勝原さんは、僕が起業する前の職場の同僚でした。非常にハードな職場で、100人いる中で残った2人が、僕と勝原さん。当時から仕事をきっちりやる、手を抜かない、正直でカリスマ性がある。そしてカッコイイ(笑)。そんな印象でした。

仕事を依頼するきっかけになったのは、フィットネス事業でWeb広告を出したいと思ったから。北海道の釧路という、アクティブ層が6万人弱の地方都市でパーソナルジムを始めることになり、ホームページ制作の依頼をしたのです。

customer's voice

01

勝原さんからはランディングページを作って集客するという方法を提案してもらいました。ただ、僕はアナログ人間で(笑)、正直に言うとうeb広告は費用ばかりかかって成果が出ないのでは?という疑いを持っていました。でも、勝原さんが言うなら...ということでも、まずは広告費を50万円投下してみることにしました。

依頼してみても感じたのは、勝原さんは説明がわかりやすくて、ロジカルで、分析や考察、施策改善の提案がしっかりしている。最初は疑心暗鬼でしたが、相談をしていく中でこれならイケるかも、と思ったのです。

結果、1カ月で約150人もの予約が取れたのです。釧路には競合がないこともあったかもしれませんが、これだけ成果が出れば万々歳。非常にいい形で事業をスタートさせることができました。フィットネス事業に関して言えば、2人の事業部で毎月約200万円もの利益を上げることができました。

customer's
voice



Customer's voice

01

株式会社フットコミュニケーション
代表取締役 矢口 倫世 さん

Customer's voice

02

株式会社プライドワン・コーポレーション
代表取締役 上川 敏寿 さん

Next

Web広告運用に関して、こんなお悩みありませんか？

Trouble 1

Web広告を出しているのに、成果につながらない…

成果が出せる広告には、必ずロジックがあります。広告を見た方をいかに自社サイトに誘導して、どう申し込みしていただくかの導線をしっかり設計できれば、成果は出ます。そのためには、確認すべきこと、やるべきことは山ほどあります。

広告運用だけではなく、お客様のビジネス全体を見て、広告の内容はもちろん、受け皿になるサイトの修正も行う。つまり、Web周りを包括的に改善できるのが、私たちの強みです。

Trouble 2

競合との差別化が図れず、埋もれてしまっている…

私たちの強みは「コンセプトメイキング」。単にモノを売る広告ではなく、その裏側にある市場やコンセプトを深掘りして、潜在的なニーズを引き出していく。時には、新しい企画やサービスの提案をすることも。

お客様のビジネスが長きにわたって成功するためのお手伝いを、私たちは目指しています。

Trouble 3

社内にWeb広告運用担当者がいない、育たない…

社内でWeb広告運用を行いたい、適任者がいない。人員は配置したが、指導ができないなど、WEB広告運用担当者を育成できるスキルがある方が社内にはいない、というお悩みを聞くことも多くあります。

当社代表の勝原はセミナー講師としても経験と実績があるため、様々な方に効果的なWeb広告の運用方法をお伝えできます。これにより、御社のWeb広告運用担当者の育成が可能です。御社内の広告担当者のレベルが上がることで、ノウハウが社内へ蓄積され、さらに効果的なビジネス展開が可能になります。

WebやSNS広告を使ったマーケティングが当たり前になり始めた今の時代。誰にでも手軽に広告が打てる、マーケティングができる時代になったからこそ潜在顧客に届く広告と、そうでない物の差が明らかになってきています。ウイニングフィールドは、皆さんが抱えているお悩みを解決します。

Web広告運用の基礎を学ぶことで、最短でゴールに近づく

customer's voice

02

株式会社プライドワン・コーポレーション
代表取締役 上川 敏寿 さん

個人 サロンを対象に、ブログ等を使った集客のドバイスやコンサルティングを行っています。ある勉強会で勝原さんと知り合ってから、Facebookの広告の運用講座を受けさせていただきました。ずっと自己流というが、人の運用を見よう見まねでやってきましたが、やはりそれでは行き詰ってしまっていて、一度基礎から学んでみようと思っただけで、きっかけです。

実際に講座を聞いてみて、ポイントをつかんで正しい運用をすればこんなに成果が上がるのか、とびっくりしました。勝原さんの説明はわかりやすいし、ロジカルに「こうすれば、こうなる」がわかるのがありがたい。どれだけ広告費を投下すると、どれだけのクリック率になり、見込み顧客のリストがどれくらい入手できるか。これがデータとして目に見えてわかるので、どこを改善すれば良いかわかるようになりました。

もし、以前のように自己流で運用を続けていたら、今でも手探り状態で、何をどうしたら、どうなるのかをわかっていなかったと思います。

自己流で、手探りで運用を続けるより、運用の基礎やデータの見方を学ぶ方が、最短で自分が目指すゴールに近づけると思っています。

その後、コールセンター事業の方でも同じやり方を試してみたところ、こちらも大成功。確実に成果を出してくれるので、ある程度、広告費を投下しても大丈夫という安心感がありましたね。

これまで僕は北海道で10年ほどビジネスを展開してきましたが、今回、横浜にスープカレー専門店を出店し、フード事業を立ち上げます。この事業は5年以内に5店舗を出店、売り上げ2億円を実現していく計画です。このお店の集客・プロモーションも、勝原さんにお手伝いをお願いします。

僕 が感じる勝原さんの強みは、ロジカルであること。こうすれば、必ず集客できるという理論というか、方法論を持っている。僕はかなりうるさい性格なので(笑)、色々突っ込んだり、口を出したりしたのですが、それらすべてにきちんと対応してくれるし、ロジカルに説明をくれる。だから、安心して任せられました。

これからも引き続きビジネスパートナーとして、Webマーケティングの部分でぜひ協力してほしいと思っています。





ウィニングフィールドの

「4つの強み」



Web広告の運用代行会社は
世の中に山ほどある。
うちよりも大きな会社もたくさんある。
でもそれ以上に
ウィニングフィールドだからこそできること
提供できる価値があります。

1 クライアントファーストの柔軟な対応

広告主様のアカウントで運用を行うので当社との契約終了後もアカウントやデータはお手元に残るので、データ資産として継続的にご活用いただけます。
さらに、当社担当が一人でクライアントの広告運用から解析、報告などを実施。
クライアントの右腕のような存在として、収益の最大化のサポートをさせていただきます。

2 他社に負けない価値提供に対する料金体系

当社は広告運用、ランディングページ最適化(LPO)対策、アクセス解析、コンサルティングをオールインワンで提供。月額広告費用合計が50万円以下の場合は一律月10万円、50万円以上の場合には月額広告費の20%を運用代行費としていただく料金体系です。
それに向けたサイトのデザインやコピー、使い勝手などを包括的に把握・改善すると同時に、商品あるいは売り方そのものの見直しを提案する場合も同一料金で対応。提供させていただく価値に対する価格では、他社の追従を許さない自信があります。

3 業種・業態別の理解と徹底的なクライアントの見込み顧客へのリサーチ

単純に広告を出すだけではなく、売上単価のアップや顧客のリピート率アップなど、クライアントのビジネス全体にプラスになるための広告の出し方をクライアントと共に考えます。単に商品やサービスを訴求するのではなく、付加価値のあるサービスを考えたり、あるいは、顧客ニーズに合わせて商品・サービスを市場内でさらに尖らせる。
こうしたコンセプトメイクを通じて、他社と比べられない独自の価値を提供できるような提案力も、当社の強みです。

4 圧倒的なPDCAサイクルを回すスピード

当社が編み出した成約率の高いランディングページ構築法と、爆発的に売りが上がるWeb広告運用術により、LPと広告の最適な組み合わせを実現。
早ければ翌週、翌月からすぐに成果の上がる広告運用を実施します。
当社運用時には週一回、行動内容や現状の報告・課題点、次週の目標に加え、使用広告費や獲得件数・単価などのレポートも提出。
クライアント様と二人三脚でWebマーケティングでの売上改善に取り組みます。

事業内容

Business description

Web広告運用代行事業

- ・グーグル広告(旧Google Adwords)
- ・フェイスブック広告
- ・インスタグラム広告
- ・ヤフープロモーション広告
- ・ツイッター広告
- ・LINE広告
- ・TikTok広告
- ・その他アドネットワーク広告(POPIN、UZOU、imoble、zucks 等)

Webコンサルティング事業

- ・総合Web・ディレクション・コンサルティングサービス
- ・サイト制作、LPO施策
- ・Googleインドアビューサービス提供
- ・Web 担当者・業務インハウス支援

セミナー&講座事業

- ・Webマーケティング関連のセミナーを軸に集中して学びたい方向けに3ヶ月集中講座をご案内

コンテンツ販売、越境 EC、アフィリエイトその他

- ・3ヶ月集中講座や Web コンサルティング用に撮影した動画コンテンツを販売、YouTube にて一部無料公開



株式会社ウィニングフィールド

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

URL
<https://www.winningfield.net>

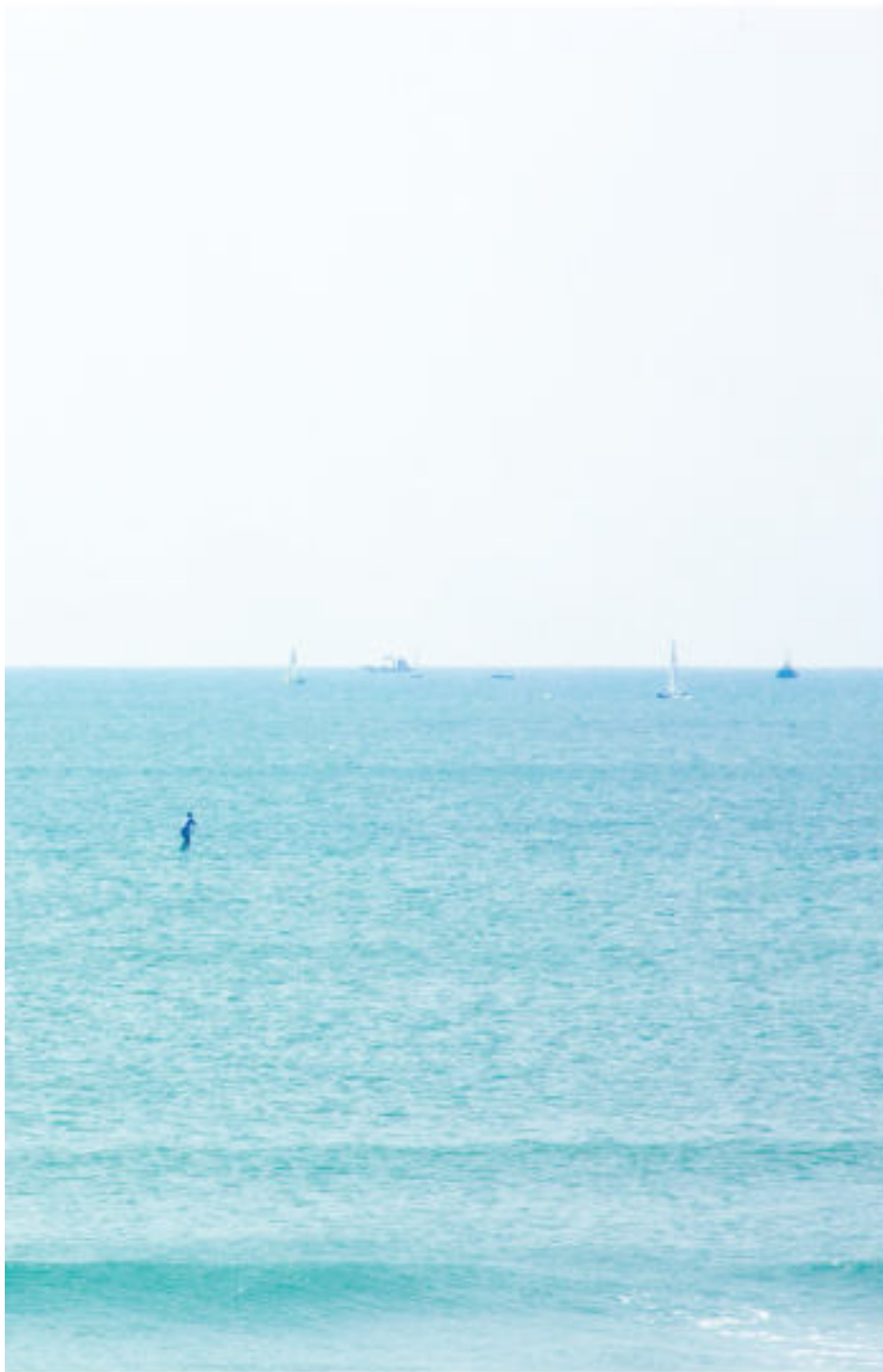
認定資格
Yahoo!リスティング広告認定プロフェッショナル
Google Partner(Google AdWords 認定資格)
Googleインドアビューセールspartner

Origin of Kamakura

湘南・鎌倉we部(ウェマー!)

湘南・鎌倉でwebマーケティング&集客勉強会





This book is



株式会社ウィニングフィールド

〒248-0012 神奈川県鎌倉市御成町11-37 小林ビル1F