



オンライン化実績一覧

勝てるフィールドを導き出し顧客の創造をサポート

To lead to a winningfield

▼東京都のIT企業様（ツール販売）

■企業様ご説明

今までは来社型セミナーの集客方法は、セミナーのプレスリリースを打ったり、メールを送付し電話で追客してセミナー参加を行っていました。

しかし、コロナ騒動後は来客型のセミナーが行え無い為、自社独学で広告運用をされていたのですがなかなか効果が出ないため弊社にご相談を頂きました。

企業様運用

CVR: 0.79%

リード獲得: 43件

セミナー参加者: 8名

弊社運用後

CVR 3.21%リード獲得200件セミナー参加者130名以上

運用後結果

主にLP作成から、ZOOMの使い方、トークスクリプトなどの環境をご支援させて頂きました。
支援から2か月ほどでオンラインセミナーの参加数が約20倍増加させる事に成功致しました。

▼神奈川県眼科様

■企業様ご説明

コロナ騒動前より弊社で広告運用をさせて頂き、セミナー集客を行っておりました。騒動後に2週間ほど広告を運用しましたが、反応が無く厳しかったです。その為、一度方向性を見直しまして「オンラインセミナー」に切り替えました。

企業様運用

CPC:237円

獲得単価：40,000円

お問い合わせ：6件

弊社運用後

CPC:98円獲得単価：6,000円お問い合わせ：43件

運用後結果

今までのセミナーはクリニックの地域周辺の方しか参加されなかったのですがオンラインセミナーに切り替え後、全国から参加希望のユーザーが増えセミナー後には多く成約に結び付きました。

▼東京都の美容業様

■企業様ご説明

コロナ影響前からオンラインセミナーの広告運用をさせて頂いておりました。
セミナーは来店して体験する形式の為、来店出来ないでオンラインセミナーは参加率が課題でした。

企業様運用

CVR:1.4%

CPC:180円

参加率:23%

弊社運用後

CVR:2.9%CPC:107円参加率:53%

運用後結果

コロナ影響後にオンラインで行うセミナーの需要が大幅に増加した為、
LPを改善を行い、サービスが分かりやすく導線をはっきりさせて広告を増額しました。
その結果、課題であった参加率はオンラインの為、多くの方が参加して頂き
現在ではセミナーが満員になり大盛況となっています。

▼全国規模のヨガ教室様

■企業様ご説明

コロナの影響で実店舗来客して行うヨガ教室が行えなくなり、今回ご相談を頂きました。弊社では、様々なサービスをオンライン化させてきた実績がある為、WEB施策以外も絡めたオンライン化を提案させて頂きました。オンラインサービスのコンセプトとして「日本中から参加できるオンラインヨガ教室」でサービスを設計しました。

企業様運用

CV : 54件

CVR : 9.87%

弊社運用後

CV : 118件CVR : 10.76%

運用後結果

ご支援させて頂いた内容として、オンラインで対応出来るように会員登録型のサイトを構築させて頂きWEB広告を運用させて頂きました。また、オンラインヨガコースを誰でも参加出来るよう昼と夜で設けたり、オンライン配信方法などの撮影などもお手伝いさせて頂きました。

結果としましては、オンライン化させてリモートワークで行う層が増え、約2か月でオンラインヨガ教室が収益の大半を占めるようになり、ご支援が成功致しました。