



湘南スタイルマガジン様 アライアンスご提案書



- ・ 弊社のご紹介と実績一覧
- ・ アライアンスを行う意味と目的
- ・ ご提案サービス一覧
- ・ ご提案フローの確認とすり合わせ
- ・ 収益シュミレーション
- ・ お支払いフロー
- ・ 最後に

弊社のご紹介と実績一覧(一部)

COMPANY PROFILE



■会社名
株式会社ウィニングフィールド

■所在地
神奈川県鎌倉市御成町11-2 ヤノヤビル2F

■代表取締役
勝原 潤

■設立
2014年3月

■従業員数
18名

■資本金
3,000,000円

■事業内容
Web広告運用代行業
Webコンサルティング事業
セミナー&講座事業
コンテンツ販売、イベント運営、メディア運営等

■サービス概要
リスティング広告運用代行
SNS広告運用代行
フェイスブック広告運用代行
ツイッター広告運用代行
インスタグラム広告運用代行
動画制作、動画広告運用代行
LINE広告運用代行
TikTok広告運用代行
Webコンサルティングサービス
サイト制作、LPO施策
SEO対策
SEOコンサルティング



広告運用代行 実績事例①

▼東京都の営業販売代行企業様（通信機器契約）

■企業様ご説明

WiFiの新規顧客獲得の営業代行会社がテレマーケティングのみのアウトバウンドセールスのみの販売手法だったところに対して、オンラインでの獲得手法を取り入れたいということで競合他社と予算の兼ね合いからSNS広告×記事LPという販売手法で販促支援を行いました。



企業様運用

CV数： -

CPA： -

弊社運用後（初月）

CV数 325件

CPA 4,500円～6,000円

運用後結果

競合他社は基本的にリスティング広告（検索広告）を中心に展開していましたが、上述の通り競合との激化や低予算からのスタートとなったため、潜在層アプローチから入り、熱量を高めるための記事LPを挟んで施策の成功に繋がりました。

広告運用代行 実績事例②

▼神奈川の物販通販事業主様（低温調理器具販売）

■企業様ご説明

海外にて製造し、日本にて商品をローンチ時に認知施策と販売戦略両方で関わらせて頂きました。商品単価が19,800円～128,000円ということもあり、

割と高額商品ではあったものの、クラウドファンディング×動画クリエイティブ×SNS広告でROAS（広告費用対効果）が初動で900%以上を超え、以後高水準で販促が成功。



企業様運用

CPO : -

CV数 : -

ROAS : -

弊社運用後（2ヶ月後）

CPO : 3,000円～7,000円

CV数 : 576件

ROAS : 918%

運用後結果

動画クリエイティブがFB上でバズり、いいね数が2500超え、シェアが77件、CPC（クリック単価）が0.1円となり、低い広告費で大量のアクセスを流すことに成功し、高い広告費用対効果を出す結果となりました。

広告運用代行 実績事例③

▼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、
来店出来ないの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（初月）

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。

広告運用代行 実績事例④

▼埼玉県の眼科様

■企業様ご説明

コロナ禍前より弊社にて広告運用をさせて頂き、
緑内障、白内障、ICL等の新規患者の獲得の支援をさせて頂いておりました。
しかしながらコロナ禍になり、緊急事態宣言などの外的要因により
一時、CPAの高騰になりました。緑内障やICLのメニュー単価は500,000円～



実施前の成果

CV数： 42件

CPA： 24,000円～26,000円

実施翌月の成果

CV数 60件

CPA 15,500円～18,000円

運用後結果

外的要因によって来院が躊躇される中、**ホームモニタリングというオンラインでの診断、診察制度を提案**。LPを制作させて頂き、リスティング広告のみの施策だったところに対して、目新しさもあり、認知施策として新たな訴求と共に広告配信を行ったところ獲得数とCPAの圧縮に成功致しました。

動画制作ディレクション およびプロモーション 実績事例①

▼銀座の眼科様

■企業様ご説明

埼玉の大宮にて緑内障や白内障の院を運営している眼科様が銀座にて出店するにあたり、東京圏内の認知、集客を行うためにリスティング広告を行っていたが、問い合わせ単価（CPA）の高騰により新たな施策を相談される。施設内が競合と比べて群を抜いて高級感があるところからしっかりと動画で見せることにより院の魅力が伝わると思いプロモーション動画の制作を依頼。SNS広告、YouTube広告にて認識施策をサポートした。



実施前の成果

月間CV数：12件

問い合わせ単価（CPA）
：44,000円～48,000円

実施2ヶ月後の成果

月間CV数 **35件**

問い合わせ単価CPA
15,500円～18,000円



▲プロモーション動画

<https://youtu.be/RmC96CbD5xY>

運用後結果

リスティング広告は引き続き運用しながら、院内（施設内）がわかる動画だったり、どのような流れで入店、**カウンセリングから施術までを行うのかをイメージさせる動画内容**となった。その動画を使ったSNS広告とYouTube広告により月間のブランド想起リフト数が上昇し、結果、リスティング広告にもいい影響を及ぼし、集客と獲得単価の圧縮に成功した。

動画制作ディレクション およびプロモーション 実績事例②

▼横浜市 スープカレー&ハンバーグ店様

■企業様ご説明

横浜の関内という場所で新たにスープカレー&ハンバーグ店をオープンするにあたり、ブランディングおよび認知の為に動画の制作を依頼されました。

撮影した動画はSNS広告での告知、
グーグルマップ時の動画掲載（MEO施策）などで活用致しました。

施策1ヶ月後の成果

SEO効果（関内 スープカレー） 3位表示獲得
グーグルマップ口コミ ☆4.7獲得
ブランド（店名検索）認知 **月間440件**



▲料理紹介動画

<https://youtu.be/2-uBGE0FkzI>



▲店長インタビュー動画

<https://youtu.be/rfS6Ig6Q6F0>

結果

商圈内がスープカレー激戦区の中、オープン仕立てで目新しさがなかなか打ち出せない状態でしたが、販促の目的やKPIが定まっていたため、**そこから逆算したプロモーション動画を制作し、うまく活用した結果を生んだものと思われま**す。

アライアンスを行う意味と目的

アライアンスについて

湘南スタイル 湘南スタイルmagazine様

地元で20年以上愛されている湘南で暮らす人々のライフスタイルを紹介する雑誌メディアであり、絶大な認知とブランド力を誇る。様々な切り口から取り上げられるコンテンツにたくさんのファンを魅了。



株式会社ウィニングフィールド

中小企業、店舗、物販通販事業主、士業、講師、コンサルタント、個人事業主などのWeb広告の運用代行サービスやWebマーケティング支援、Webコンサルティングなどを行なっている企業。その他、Webマーケター養成講座やインハウス支援などの講座、イベント運営やメディア運営などを行っている。



『貴社の雑誌のブランディング力』 × 『弊社のWebマーケティング販促支援』

をうまく連携させた新たな収益の柱とマネタイズをご提案

貴誌のサービス（マネタイズポイント） ※媒体資料参照

【雑誌】 ※スポット or 年契約

- ・ 記事タイアップ
- ・ 中面純広
- ・ 表周り

【その他】 ※スポット

- ・ 動画制作
- ・ 冊子制作
- ・ イベント運営、コンテンツ提供等

貴誌にとっては雑誌以外の新たなオンラインにおける収益の柱を、
弊社にとっては新規顧客案件の入り口が取材切り口でのアプローチになるという点
でシナジーが組めるのでは？と思った次第

弊社のサービス（マネタイズポイント）

【Web広告運用代行】

※3ヶ月～年契約

- ・ リスティング広告
- ・ SNS広告
- ・ SEO、MEO施策
- ・ YouTube広告

【Webコンサルティング】

※6ヶ月～年契約

- ・ 総合支援、インハウス
- ・ SEOコンサルティング
- ・ YouTubeコンサルティング

【制作】 ※スポット

- ・ 動画制作
- ・ サイト制作
- ・ イベント運営
- ・ コンテンツ販売

ご提案サービス一覧

貴誌とのフローを確立すれば収益化ができそうなサービス

貴誌取材時

1. 住宅ハウスメーカー、工務店
不動産、その他リフォーム会社
2. 物販、通販事業主
3. 飲食店、小売店舗事業主
4. 個人事業主

弊社内サービス

【制作提案】 ※1. 2.業種の方

- ・ 動画制作
- ・ サイト制作 (LPなど)

【販促提案】 ※1. 2.業種の方

- ・ 広告運用代行
- ・ (YouTubeマーケティング)

【コミュニティ提案】

※3. 4.業種の方

- ・ 「湘南Webマーケティング大学」
オンラインサロン提案

条件や対応可能事

・ 制作依頼の場合

⇒ 貴社でマージンを上乗せした形で
クライアント様へ提案 (スポット収益)

・ 広告運用代行依頼の場合

⇒ ご紹介頂き成約した場合、契約期間内は
消化した広告費の5%を毎月キックバック
致します。

【コミュニティ提案】

⇒ イベントウェルマー!! への案内または
直接オンラインサロンのご案内など

ウィニングフィールドの サービス一覧

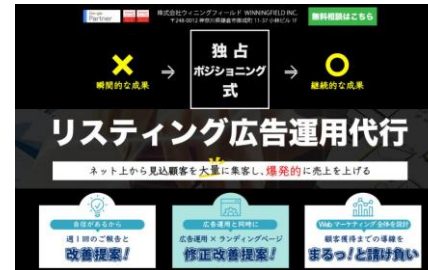
広告運用代行業務

販促予算があるが人的リソースなどがなく、外部に丸投げしたい顧客

クライアント様から広告費をお預かりし、代行して広告出稿を行い、広告費に対しての運用手数料を頂いております。月額の運用手数料で基本的には3ヶ月以上の出稿をお願いしております。

主な使用広告媒体は

- ・グーグル広告
- ・フェイスブック広告
- ・インスタグラム広告
- ・ヤフー広告
- ・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、i-moble、zucks、SmartNews、Logicad等）
- ・データフィード広告（ショッピング広告）



◆リスティング運用代行サービス
<https://winningfield.net/ad-listing>

◆SNS広告運用代行サービス
<https://winningfield.net/ad-sns>

サイト制作業務

自社内に制作リソースがなく外部に丸投げしたい顧客

集客用のサイトであるランディングページ（LP）の制作を承っております。
ご依頼主様のビジネスの業種、業態、そして販促の目的などを事前にヒアリングし
御見積と納期を出させていただきます。

半自動的に売り上げる仕組みを手に入れ
サイトに訪れた人に **[即]行動** してもらおう

成約率の高い LP(ランディングページ)制作

LP制作費 ¥200,000~
業種、業態に合わせた売上が上がる為の
導線・設計から考えるから

成果最大化を図れる！

- ランディングページ制作実績 200社以上
- 様々な業種・業態でのWeb広告運用実績
- 見込み顧客へのリサーチ
- サイト分析のPDCAサイクルのスピード

キレイなデザインが施されたLPを制作するのではなく、
成果を最大化させるための、
ランディングページをご提供いたします。



◆成約率の高いLP（ランディングページ）制作

<https://winningfield.net/adlp/>

動画制作、YouTubeコンサルティング

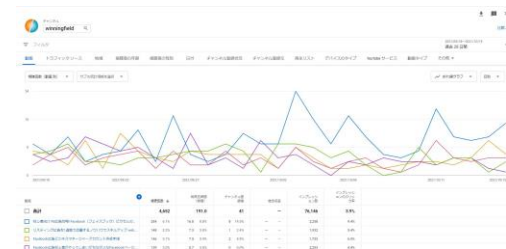
動画の制作に関しては依頼主様と別途商談、ヒアリングのもと動画の使用目的などにあわせて別途御見積を出させていただきます。その他、YouTubeチャンネルのコンサルティングなども行っております。

◆先方に実際に手を動かしていただくプラン

【YouTubeコンサルティング プランA】 1500,00円/月 ※6ヶ月～

【備考】

- ・チャンネルコンセプトのリサーチ方法解説
- ・チャンネル初期設定解説
- ・初心者向け動画作成方法解説
(無料編集ツールにおける カット作業 テロップ付け作業 BGM,効果音挿入作業)
- ・チャンネルのアナリティクスを見ながらの維持率やクリック率などの数字を基にした
(視聴者から望まれていること/本人が望むこと/YouTubeの基本的なこと/成功背景、失敗背景)
の洗い出しとすり合わせ
- ・月2回のZoomでのオンラインMTG



◆弊社と先方との労力、工数半々プラン

【YouTubeコンサルティング プランB】 2500,00円/月 ※6ヶ月～

【備考】

- ・チャンネルコンセプトのリサーチ、作成、アカウント設定
- ・初心者向け動画編集方法解説(無料編集ツールにおける カット作業 テロップ付け作業 BGM,効果音挿入作業)
- ・チャンネルのアナリティクスを見ながらの維持率やクリック率などの数字を基にした
(視聴者から望まれていること/本人が望むこと/YouTubeの基本的なこと/成功背景、失敗背景)の洗い出しと報告
- ・具体的にチャンネルのネタ出し、シナリオ、スケジュールを考え、すり合わせの上作成していく
- ・月2回のZoomでのオンラインMTG

◆弊社に企画～撮影～編集など制作丸投げプラン ※要相談

YouTubeコンサルティング+動画内容提案+動画撮影+編集

コミュニティ提案

湘南界隈で自身でWebマーケティングを学んでオンラインにおける販促力を強化したい、またはクライアントの為に役立てたいなどWeb集客やマーケティングを学びながらコミュニティに所属したい、という方々の為に毎月1回の勉強会や不定期イベントを開催するオンラインサロンを開講（月額2,000円）
※内容、金額ともに再検証を行う予定



湘南Webマーケティング大学
ビジネス・起業

♡ お気に入りに登録する

◀ シェアする

◁ 埋め込み

湘南界隈に住んでいる人、これから湘南に住んでみたい、湘南界隈で働いている人、そして働いてみたい。そんな人々がWebマーケティングを活用した集客方法や販促活動を学び合い、湘南と一緒に盛り上げられる仲間を見つけられるコミュニティ。Webマーケティングの力で湘南を元気に！

湘南WEBマーケティング大学
コロナ禍に負けないための、地元の福

オンラインに集う。

湘南界隈に住んでいる人、働いている人、これから住んでみたい人、働いてみたい人、そんな人々がWebマーケティングを活用しながら、集客方法や販促活動を学び合い、湘南と一緒に盛り上げる仲間を見つけるためのオンラインサロン。

地域の方と学び、気づき、共有し合い、解決するリアルな学び場です。

You Tubeに関する基礎的なことからSNSの活用方法まで、Webマーケティングに関する最新情報を得ることが出来ます。

月に1回程度、講師を招聘したオンライン勉強会に参加することができます。 * Zoomでの開催となります。

その他、オフ会への参加（会費有料）や過去に行った勉強会の資料と動画が無料でいつでもご覧いただけます。 入会費などの詳しい流れは、こちらよりご確認ください。 <https://bit.ly/3DXha9H>

Webマーケティングの力で湘南を元気に！
連絡：湘南Webマーケティング株式会社 | WINNINGFIELD INC. All Rights Reserved.

参加者のビジネスに貢献する、価値の高い情報セミナー
湘南・鎌倉でWebマーケティング

湘南界隈にて場所を定まらな毎開催しております（現在はオンライン）。

有名な講師をお呼びする機会（スクール誌）の大きいお話をもらうので、地元で事業を営んでいる私たちが情報や経験をシェアして知識、ノウハウ、事例など1対1の直接Web販売やマーケティングを学んで実践している内容を公開しています。

● イベントウェマー!!
これまでに開催された内容の一部

- 自由にアクセス出来ることのできるWeb広告講座
- Google Analyticsの使い方の分かる講座
- 「初級編」動画マーケティングでファンを獲得していく
- SEO講座「あなたのサイトにアドバース
- SNSのチカラでファンを増やそう!
- 「Instagramで集客」売上を上げるSNSマーケティング講座
- 売上を伸ばせる最高のホームページ構築の道程!

ヒートマップが教えてくれる「客先」を伸ばす方法は?

お問い合わせなどの連絡は、こちらよりご連絡ください。
<https://wemar.jp/>

株式会社ウィニングフィールド
〒246-0011 湘南鎌倉康楽ビル1F 1-1-1 湘南ビル3階
0467-80-2607
info@winningfield.net

▲チラシあり

◆湘南Webマーケティング大学（オンラインサロン）
<https://community.camp-fire.jp/projects/view/455972>

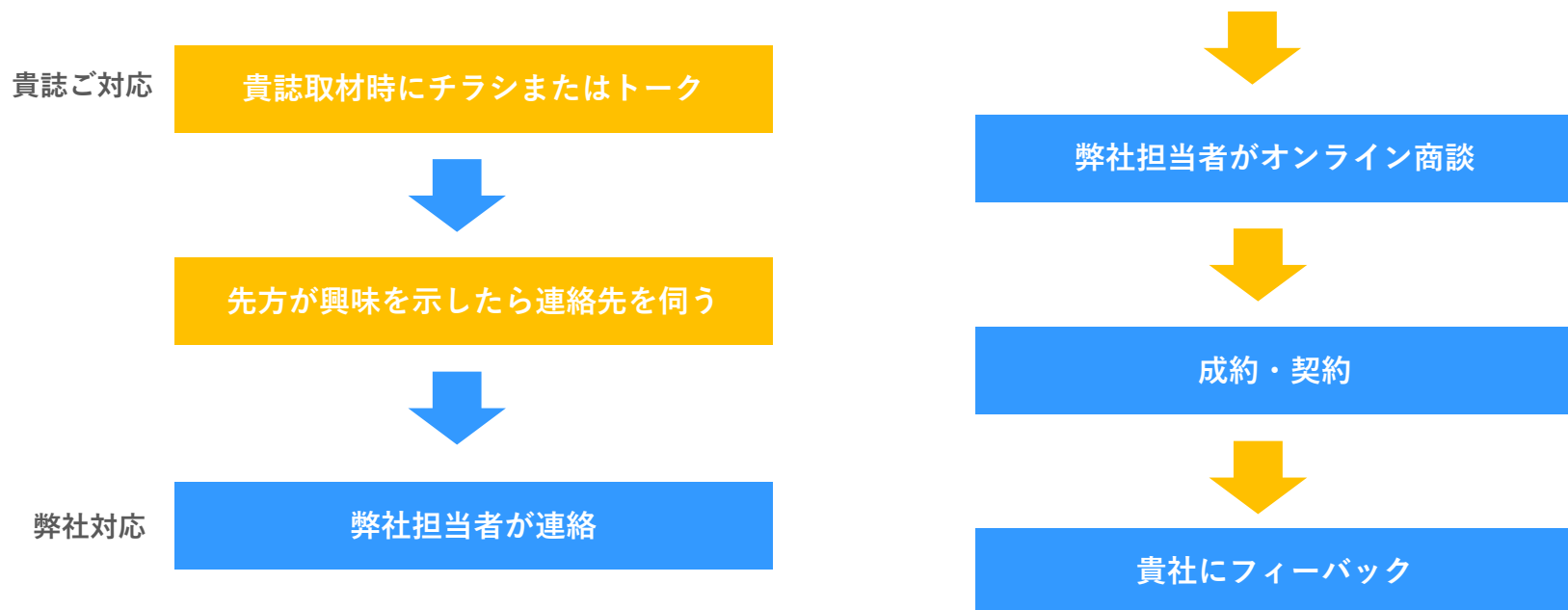
ご提案フローの確認とすり合わせ

確認したいこと、すり合わせたいこと

- ・ 貴誌の取材時のフローと人員の確認
- ・ 編集部ライターが外注だった場合、オペレーションは可能か？
- ・ 販促用のチラシや簡易トークマニュアルなど共有は可能か？

紹介時のフローイメージ

※基本的に貴社にかかる工数は紹介のみとなっております。



収益シュミレーション

収益シュミレーション (初年度)

マネタイズポイントを「1.広告運用代行、2.YouTubeコンサルティング、3.オンラインサロン (1.2.3.はサブスクリプションモデル) 4.サイト制作、5.動画」とし、1.、4.、5..を月に4半期 (3ヶ月) に1件紹介～成約に至った場合、2.は半年に1件ペース、3.は毎月1名入会ベースのmini (ミニマム) シュミレーションを組みました。レベニューシェア率をご提案比率と分かっている範囲内での計算となります。

■収支シュミレーション mini

新規&既存	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年間獲得客数
Web広告運用代行_新規顧客数			1			1			1			1	4
Web広告運用代行_既存顧客数	1	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	3	4
YouTubeコンサルティング_新規顧客数			1					1					2
YouTubeコンサルティング_既存顧客数		0	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
オンラインサロン会員	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
サイト制作 (LP)		1			1			1			1		
動画制作			1			1			1			1	
客単価01	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	
客単価02	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	
客単価03	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
客単価04	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	
客単価05	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	
売上	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年間売上
Web広告運用代行_新規顧客数	0	0	100,000	0	0	100,000	0	0	100,000	0	0	100,000	
Web広告運用代行_既存	0	0	100,000	100,000	100,000	200,000	200,000	250,000	300,000	300,000	300,000	400,000	2,200,000
YouTubeコンサルティング_新規顧客数	0	0	150,000	0	0	0	0	150,000	0	0	0	0	
YouTubeコンサルティング_既存顧客数	0	0	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	2,250,000
オンラインサロン会員	2,000	4,000	8,000	8,000	10,000	12,000	14,000	18,000	18,000	20,000	22,000	24,000	158,000
サイト制作 (LP)	0	250,000	0	0	250,000	0	0	250,000	0	0	250,000	0	1,000,000
動画制作	0	0	150,000	0	0	150,000	0	0	150,000	0	0	150,000	800,000
売上合計 (A)	2,000	254,000	506,000	258,000	510,000	462,000	354,000	916,000	718,000	820,000	872,000	824,000	6,206,000

レベニューシェア(貴社取率)	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年間取込
Web広告運用代行(運用代行費の20%)	0	0	30,000	30,000	30,000	80,000	80,000	80,000	90,000	90,000	90,000	120,000	880,000
YouTubeコンサルティング ※20%を想定	0	0	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	450,000
オンラインサロン会員 ※20%	400	800	1,200	1,800	2,000	2,400	2,800	3,200	3,800	4,000	4,400	4,800	31,200
サイト制作 ※20%を想定	0	30,000	0	0	30,000	0	0	30,000	0	0	30,000	0	200,000
動画制作 ※20%を想定	0	0	30,000	0	0	30,000	0	0	30,000	0	0	30,000	120,000
(A)主由計	400	50,800	61,200	61,800	112,000	92,400	92,800	173,200	153,800	154,000	204,400	184,800	1,461,200

年間1,461,200円を貴社に還元



収益シュミレーション (初年度)

マネタイズポイントを「1.広告運用代行、2.YouTubeコンサルティング、3.オンラインサロン (1.2.3.はサブスクリプションモデル) 4.サイト制作、5.動画」とし、1.、4.、5..を月に4半期 (3ヶ月) に2件紹介～成約に至った場合、年に3件ペース、3.は毎月3名入会ベースのmid～max (ミドル～マックス) シュミレーションを組みました。レベニューシェア率のご提案比率と分かっている範囲内での計算となります。

■収支シュミレーション mid～max

新規&既存	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年間獲得顧客数
Web広告運用代行(新規顧客数)	1		1	1		1	1		1	1		1	8
Web広告運用代行(既存顧客数)	1	1	2	3	3	4	5	5	6	7	7	8	4
YouTubeコンサルティング(新規顧客数)			1				1		1				3
YouTubeコンサルティング(既存顧客数)		0	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3	2
オンラインサロン会費	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
サイト制作(LP)	1		1	1		1	1		1	1		1	
動画制作		1	1		1	1	1		1	1	1		
客単価01	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	
客単価02	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	
客単価03	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
客単価04	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	
客単価05	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	
売上	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年間売上
Web広告運用代行(新規顧客数)	100,000	0	100,000	100,000	0	100,000	100,000	0	100,000	100,000	0	100,000	
Web広告運用代行(既存)	100,000	100,000	200,000	300,000	300,000	400,000	500,000	500,000	600,000	700,000	700,000	800,000	5,200,000
YouTubeコンサルティング(新規顧客数)	0	0	150,000	0	0	0	150,000	0	150,000	0	0	0	
YouTubeコンサルティング(既存顧客数)	0	0	150,000	150,000	150,000	150,000	300,000	300,000	450,000	450,000	450,000	450,000	3,000,000
オンラインサロン会費	9,000	12,000	18,000	24,000	30,000	36,000	42,000	48,000	54,000	60,000	66,000	72,000	488,000
サイト制作(LP)	250,000	0	250,000	250,000	0	250,000	250,000	0	250,000	250,000	0	250,000	2,000,000
動画制作	0	150,000	150,000	0	150,000	150,000	150,000	0	150,000	150,000	150,000	0	1,200,000
売上合計 (A)	456,000	112,000	658,000	624,000	480,000	936,000	1,342,000	848,000	1,604,000	1,560,000	1,216,000	1,672,000	11,868,000

レベニューシェア(実数取率)	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年間取率
Web広告運用代行(運用代行費の20%)	30,000	30,000	60,000	90,000	90,000	120,000	150,000	150,000	180,000	210,000	210,000	240,000	1,380,000
YouTubeコンサルティング ※20%を想定	0	0	30,000	30,000	30,000	30,000	60,000	60,000	90,000	90,000	90,000	90,000	800,000
オンラインサロン会費 ※20%	1,200	2,400	3,600	4,800	6,000	7,200	8,400	9,600	10,800	12,000	13,200	14,400	93,800
サイト制作 ※20%を想定	30,000	0	30,000	30,000	0	30,000	30,000	0	30,000	30,000	0	30,000	400,000
動画制作 ※20%を想定	0	30,000	30,000	0	30,000	30,000	30,000	0	30,000	30,000	30,000	0	240,000
(A)支出計	81,200	32,400	143,600	174,800	126,000	207,200	268,400	219,600	330,800	362,000	313,200	394,400	2,893,600

年間2,893,600円を貴社に還元



収益シュミレーション (2~5年)

前項の各初年度のシュミレーション（ミニマムシュミレーション、ミドル～マックスシュミレーション）を年ごとにシュミレートした金額が以下となっております。失注率をミニマムの方では30%、ミドル～マックスでは20%でシュミレートしております。

※ここで言う失注率とはサブスク系の契約解除を指します。

	mini(ミニマム)	失注率(30%)	貴社への還元年間合計売上
初年度	¥1,461,200		¥1,461,200
2年目	¥2,922,400	¥2,045,680	¥2,045,680
3年目	¥4,383,600	¥3,068,520	¥3,068,520
4年目	¥5,844,800	¥4,091,360	¥4,091,360
5年目	¥7,306,000	¥5,114,200	¥5,114,200
	mid~max(ミドル～マックス)	失注率(20%)	貴社への還元年間合計売上
初年度	¥2,893,600		¥2,893,600
2年目	¥4,354,800	¥3,483,840	¥3,483,840
3年目	¥5,816,000	¥4,652,800	¥4,652,800
4年目	¥7,277,200	¥5,821,760	¥5,821,760
5年目	¥8,738,400	¥6,990,720	¥6,990,720

お支払いフロー

お支払いフロー

- ・ 成約～サービス実施後、着金日（基本月末）の翌月頭御請求（月頭御請求、月末入金）
- ・ 毎月の収支表の共有、確認シートをご用意（スプレッドシートを想定）
- ・ その他、懸念点や確認、すり合わせたいことなど

最後に

このたびは弊社との競業プランの御提案を最後まで見て頂きましてありがとうございました。

今回、このようなご提案に至った経緯なのですが
そもそも私はかつて

- ・ 都内で朝から朝まで約10年ほど仕事をしていた
- ・ その業務が雑誌の編集（取材、インタビュー）と広告営業、イベント制作などを行っていた
- ・ Webのリテラシーがなく、基本的なマネタイズ方法が広告収入や販売収入のみを追っていた
- ・ 1人が動ける時間は誰もが限られている

という状態でした。そこから4マスからWeb広告市場へとキャリアシフトさせてデジタルの業界に入り、現在では湘南、鎌倉に移住しWebのマーケティングの知識、経験、実績を経てオンライン販促支援を中心としたクライアントワークをさせて頂いております。

クライアント様の販促支援を行っていく、という点では私のキャリアは一貫してブレておらず、現在でも様々なクライアント様と出会っては日本経済の活性化のため、売上を上げるための支援させて頂いております。

そして現在住んでいる大好きな湘南、鎌倉の界隈の事業主の方々や
個人事業主の方々にもっとWebマーケティングや販促力、プロモーション力や
ブランディング力を付けることによって戦闘力が上がることを実感していただきたく
勉強会や販促支援のお手伝いなどを今後もどんどん行っていければと考えております。

湘南界隈の事業主の売上が上がれば税収も増えてそこに住む人たちの生活も豊かになり、
事業主の戦闘力が上がるということは日本の中小企業の戦闘力が上がるということで
結果、日本経済をよくする動きだと思っております。

そしてそう考えたとき、**湘南界隈で絶大な信用、信頼を得ている貴誌と
タッグを組んで一緒に事業主の活性化などを行っていくことこそが近道ではないかと感じました。**

僭越ながら私も少なからず業界に身をおいた人間でしたので
雑誌の編集や企画立案などの大変さなどは少しは理解しているつもりで
その他のマネタイズという点で考えた場合、現在の我々のリソースを使うことで
貴誌のオンラインにおけるマネタイズにもお力になれますし、
クライアント様の販促強化および売上を上げるお手伝いもできるのではないかと
思っております。

今回の御提案はひょっとしたら絵に描いた餅かもしれませんが
お互いの足りない部分や強みを活かしながら
よい関係でうまい形のシナジーが組めると信じております。

今後とも何卒よろしくお願い致します。