

【弊社からの施策の御提案】

社内にWebマーケティング担当者がいない、または指示できない、思うように成果が挙げられていない方に向けたWeb広告運用のインハウス支援またはディレクション支援をご提案させていただきます。

社内のWebディレクションや
インハウス支援など幅広く対応



【勝てるフィールド】を見出し中小企業様の売上を【オールインワンセット】で支援

知識とノウハウが企業の**資産**となる
社内でWebマーケティングスキルを習得していく

Webコンサルティング サービス

Web
集客

SEO
対策

導線
設計

Web
広告

アクセス
解析

HP制作

ランディング
ページ

デザイン

【弊社からの施策の御提案】

弊社のWebコンサルティングを受けることによって
このような結果が出ています！

※一部のみ公開

事例 ヨガ系

インストラクター養成講座&全国的に展開するヨガスタジオの集客、
その他のDVD、コンテンツ商材の販促等



月間200~300万円ほどWeb広告費を外部（Web広告代理店）に委託して頼りっぱなしになっていた状態から外注を止めて、社内のスタッフにてインハウス化の支援をしたところまったく素人のスタッフにも関わらずたった2ヶ月で外部のWeb広告代理店に依頼していたころより1.7倍の売上&収益化させることに成功！

運用代行手数料の削減と共に広告費用帯効果（ROAS）のアップ
（120%→210%）により収益化に成功！！

事例 通信&フィットネス系

企業のWeb施策の総合ディレクション

通信事業部とフィットネス事業とある中で、それぞれのWebの販促手段やKPI設定やスケジューリング、その他の目的・目標設定などがバラバラだったため、現状の見直しと今後の必達目標の引き直しを図る。実施3ヶ月で両事業部ともに飛躍的に伸びて、

通信事業部の広告費用帯効果（ROAS）が270%達成

フィットネス事業部では事業部発足からたった1年半にて店舗数を
4店舗拡大に成功！！



【弊社からの施策の御提案】

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
となってWebからの売上を上げるために
働くイメージです！



今回はこちらのプランにて
ご提案させていただきます。



Web担当者・ 業務インハウス支援

貴社のWeb担当者をWebコンサルタント並みに育て、将来的に社内でも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！

【弊社からの施策の御提案】

◆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。

【対応領域】

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】

- ⇒ 週に1度のオンラインMTG（約30～60分）を行い、動画のログを残しながら
貴社担当者との行ったアクションや問題点、現状の数値をテキスト週報レポートとして作成致します
- ⇒ 具体的にいつまでにどうなっているべきか？の四半期ベースでの目標設定、スケジュールプランを作成。
- ⇒ 広告のアカウント診断、Webマーケティング動画コンテンツの配布
- ⇒ チャットワークにて質問のご対応、Zoomを繋いだサポート、パフォーマンスチェック
- ⇒ 数値日報、週報によるパフォーマンスチェック
- ⇒ 適正な予算割りをを行い、毎月ごと費用対が出ているかのチェックしレポートにてご報告
- ⇒ 必要に応じて月次レポートの作成、毎月コンサルティングレポート、月1回の対面による現場担当者、窓口担当者との3者MTG
- ⇒ （必要に応じて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を行って育ててまいります。**

【実施前に行うこと】

◆ヒアリング、キックオフMTGについて

コンサルタントがWebコンサルティングを行う上でのご担当者のスキル、リテラシーチェックを行い、ご契約期間内でどこまでの状態を目指すのかを相談し、毎月、四半期ごとの目標を設定してまいります。

◆広告の無料アカウント診断を行います。

Webコンサルティング実施前と実施後の効果が分かるよう、現状の広告媒体のアカウントの診断を弊社のコンサルタントが拝見し、診断レポートとしてご提出させていただきます。

これにより、双方にて現状、問題点、課題点、実施すべき施策内容や目標などが明確になり、週単位、月単位、四半期ベースでのタスクやスケジュールが可視化されます。

◆知識吸収の為のセミナー動画、Webマーケティング動画のご提供

ご担当者にWebのマーケティングやWeb広告に関する基礎的な知識を付けて頂くためのセミナー動画と動画コンテンツをご提供させていただきます。こちらを全てご視聴していただいた上でキックオフMTGを行う形となります。※計22時間 5コンテンツ

▲スキル、リテラシーチェックシート

月	表示回数	クリック数	クリック率	CPC	コスト	コンバージョン数	CVR	CPA
2019年11月	375,380	1,121	0.30%	¥3,657	16	1.44%	0%	¥17,103

月	表示回数	クリック数	クリック率	CPC	コスト	コンバージョン数	CVR	CPA
2019年11月	2,331	9	0.39%	¥56	¥522	0	0%	¥0

月	表示回数	クリック数	クリック率	CPC	コスト	コンバージョン数	CVR	CPA
2019年11月	282,910	760	0.27%	¥706	¥1,165	0	0%	¥0

月	表示回数	クリック数	クリック率	CPC	コスト	コンバージョン数	CVR	CPA
2019年11月	1,782,485	921	0.23%	¥120	¥506	18	0.42%	¥28,148

▲広告アカウント診断レポート



▲Udemyコンテンツ

【実施中について】

◆毎週のオンラインのMTGについて

毎週予め決めた曜日、時間に定例のオンラインMTG（30～60分）を行います。
その際に『テキスト週報』というものを事前に投稿していただきます。



▲オンラインMTG

テキスト週報のフォーマットは

1週間の結果/現状報告/問題点、改善点/質問/次週目標

になります。そちらのテキスト内容とオンライン（Zoom）MTGにて
コンサルタントより実際に管理画面を見ながらフィードバックが入ります。

◆日報、週報シートの配布

毎週のオンラインのMTG時にはテキスト週報にてフィードバックを行いますが
日々の運用時には数値入力の日報、週報もご記入頂いております。
（こちらからご入力していただく為のスプレッドシートをご提供）

◆動画ログの格納

毎週のオンラインのMTGにこういったことをフィードバックしたのか、
されたのかなどご担当者様も第三者の人間も誰もがオンラインMTGが確認
できるよう「コンサルティングの見える化」を図っており、
毎週、録画した動画をスプレッドシートに格納しており、
いつでも見返すことができる環境を整えております。

その他、月次レポートの作成、コンサルティングレポートなども
必要に応じてご提出させて頂いております。

▲数値入力の日報、週報シート
（スプレッドシート）



御見積について

御見積について

Webコンサルティング インハウス支援

6ヶ月コンサルティング

¥300,000~/月

12ヶ月コンサルティング

¥200,000~/月

【サービス詳細】

- ⇒ 週に1度のオンラインMTG（約30～60分）を行い、動画のログを残しながら
貴社担当者との行ったアクションや問題点、現状の数値をテキスト週報レポートとして作成致します
- ⇒ 具体的にいつまでにどうなっているべきか？の四半期ベースでの目標設定、スケジュールプランを作成。
- ⇒ 広告のアカウント診断、Webマーケティング動画コンテンツの配布
- ⇒ チャットワークにて質問のご対応、Zoomを繋いだサポート、パフォーマンスチェック
- ⇒ 数値日報、週報によるパフォーマンスチェック
- ⇒ 適正な予算割りをを行い、毎月ごと費用対が出ているかのチェックしレポートにてご報告
- ⇒ 必要に応じて月次レポートの作成、毎月コンサルティングレポート、
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）

※弊社のサービスは広告の「成果保証」はしておりません。予めご了承くださいませ。なお、制作依頼や計測・タグ関連の設定代行、新規アカウント代行、別媒体への新規出稿などについては別途、費用がかかる場合がございますこと予めご了承くださいませ。
※ご契約は6ヶ月間～にて承ります。月額費用は、契約期間の途中で解約された場合であっても契約期間満了までご請求させて頂く形となります。なお6ヶ月以降は1ヶ月ごとの更新となります。

最後に

ビジネスで最も重要な事・・・それは、見込顧客のニーズを満たす事。

ビジネスで最も困難な事・・・それは、見込顧客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、
顧客の【行動】がベースとなった【本当の声】になります。



【口】は嘘を付きますが、【行動】は嘘をつきません

広告やWebマーケティングの本質を捉えながら、
広告出稿における見込顧客のニーズ&ウォンツのデータ取得そのものが、
自社の資産構築となり、この移り変わりの激しい時代に
惑わされず事業の成長のための
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依頼主様と共有し、
微力ながらサポートさせて頂きつつ
ご一緒に成長してればと思っております。

株式会社ウィニングフィールド
代表取締役 勝原 潤

