

# 御社のWebチームご提案書

デジタルアスリート株式会社





## 主な実績





## 事業内容1：Web広告のコンサル・代行支援

リスティング広告・Facebook広告の運用代行を行い、小予算から90日間で売上アップ！

Google広告、Yahoo!広告認定プロフェッショナル。Yahoo!広告正規代理店にも認定されています。

以下対応のサービス一覧です。



リスティング広告  
運用代行  
GSN・GDN  
YSA・YDA

LPO対策

Facebook  
運用代行

アクセス解析

コンサルティング

アフィリエイト  
広告運用



Googleパートナー



FBマーケティングパートナー



Yahoo!正規代理店スター保有



エビスター保有企業




## 事業内容2：ランディングページ制作支援

リスティング広告で成約率を上げるうえで最も重要な販売サイトを制作するサービスです。今までのクライアント様のデータを元に、売上の上がるサイトへと作り変えます。

制作段階から改善を視野に入れ、運用の段階で改善を重ねて本当の意味での完成を目指します。



 **ランディングページのテストを繰り返す**



※ランディングページ＝最初に消費者が降り立つページのこと。



## 事業内容3：コンサルティング・セミナー事業



デジタルアスリートでは、定期的集客ノウハウを公開するコンサルティングやセミナー講演を行っています。毎回50社～250社ほどから経営者やマーケティング担当者の方にご参加頂き、広告運用はサイト制作のノウハウを提供しています。専門知識に特化した内容が多いため、毎回セミナー開催の度に早期満席になります。

またWebマーケティングのインハウス化支援も実施しており、毎月体験会を開催しています。過去5年で100社以上を支援している実績のあるセミナーです。



(例) **Web**人材を正社員で採用した場合の想定コスト

●モデルケース

・勤務地：東京都 ・職種：Web担当 ・年齢：30歳 ・年収：480万円

●給料以外のコスト

・社会保険の会社負担 ・労働保険の会社負担 ・その他

●トータルの会社負担額

4,680,000円 + 507,780円 + 46,800円 = 5,234,580円 ※詳細は割愛

●まとめ

人材を雇う年間コストは、単純に×12ヶ月で求められるものではないです。  
各保険料の事業者負担なども考慮する必要があります。  
さらに、従業員が使用する備品などの経費も併せると負担額が大きくなります。

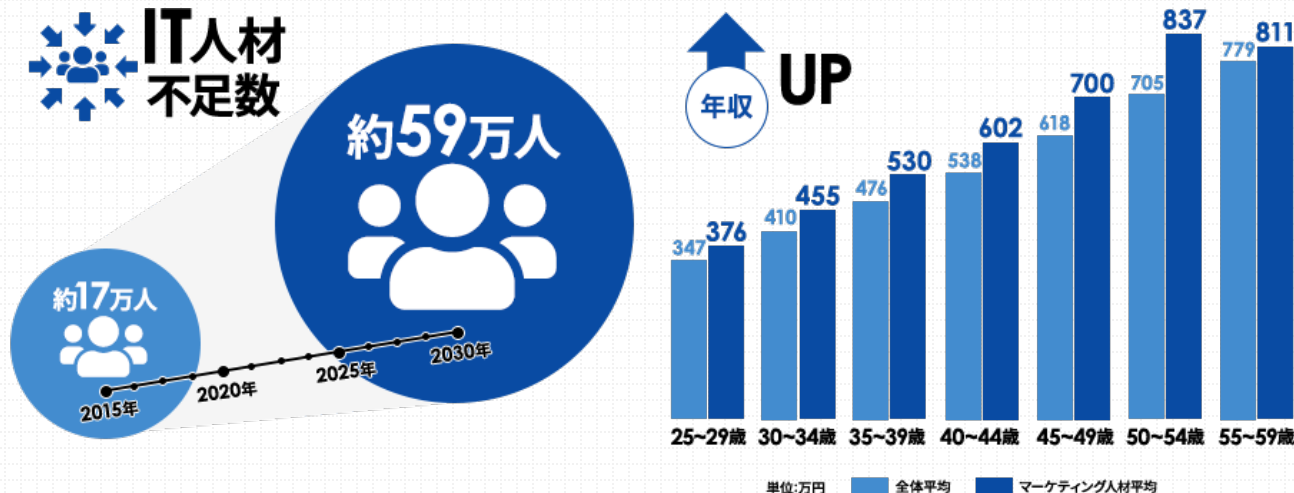
また、**Web**人材は中途採用市場でも経験者を雇うのは困難な状況で、  
未経験者を雇ってイチから教育している企業様が多いのも実情です。



## 超・売り手市場

- ・ 全国求人総数：81.4万人 →前年の75.5万人から81.4万人へと5.8万人増加
- ・ 就職希望者数：43.2万人 →民間企業就職希望者数は、前年42.3万人とほぼ同水準

つまり、求人に対して、38.1万人の人材が不足している。  
2030年には59万人の人材不足が予測されている。



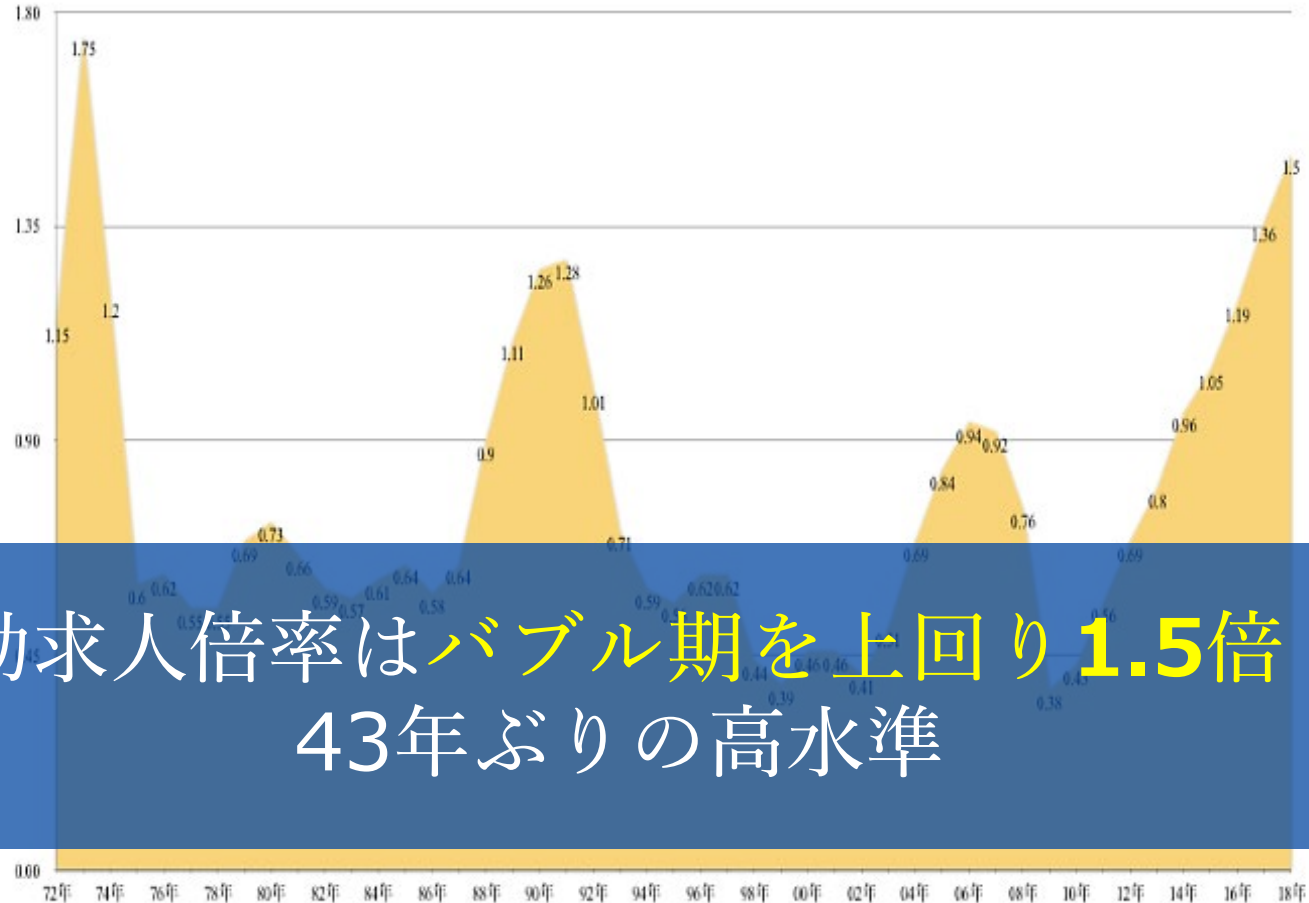
市場規模の拡大に対して、IT人材は2030年には約59万人不足することが予測されています。

売り手市場のWebマーケティング人材は、平均よりも高年収・高待遇で採用されています。



## 最新の採用難易度

有効求人倍率・・・「求人数」を「求人者数」で割って算出する数値。  
数値が高くなればなるほど、採用難の市場と捉えられる。

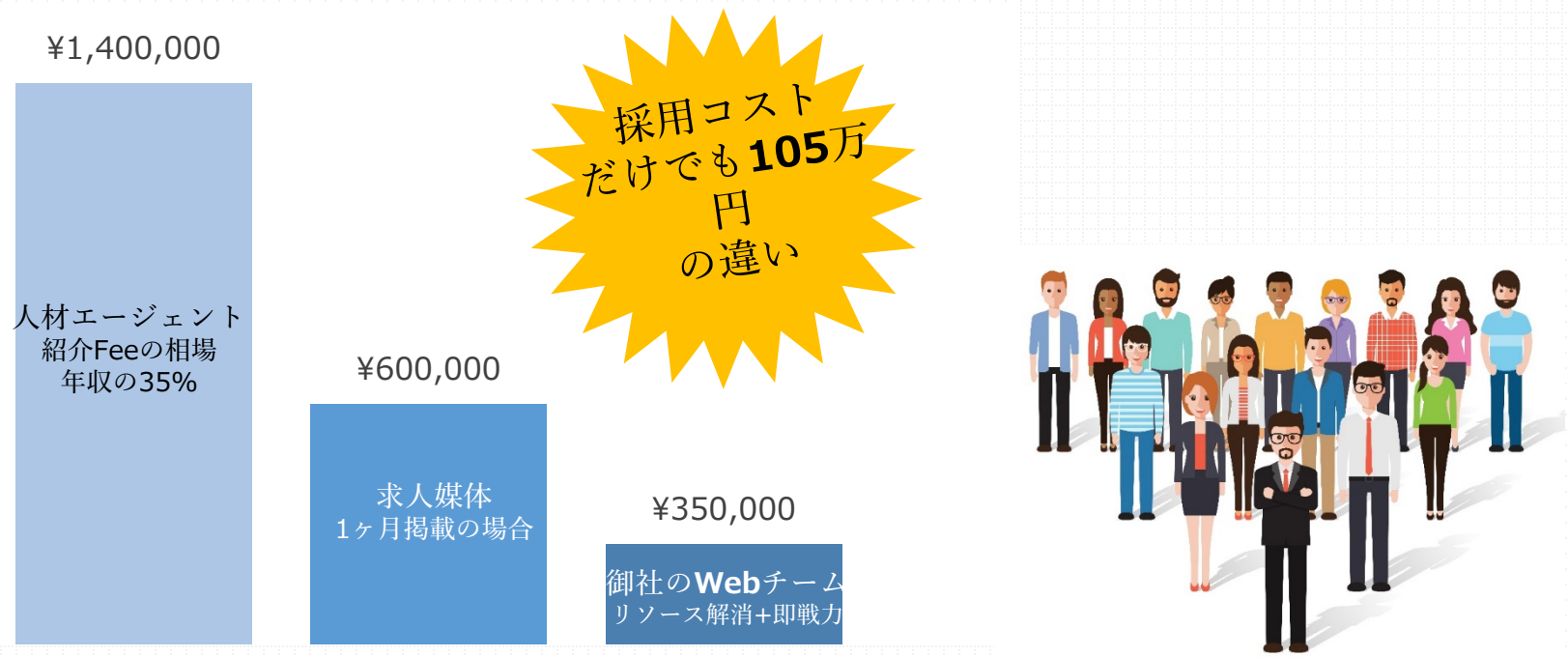


有効求人倍率はバブル期を上回り**1.5倍**！  
43年ぶりの高水準



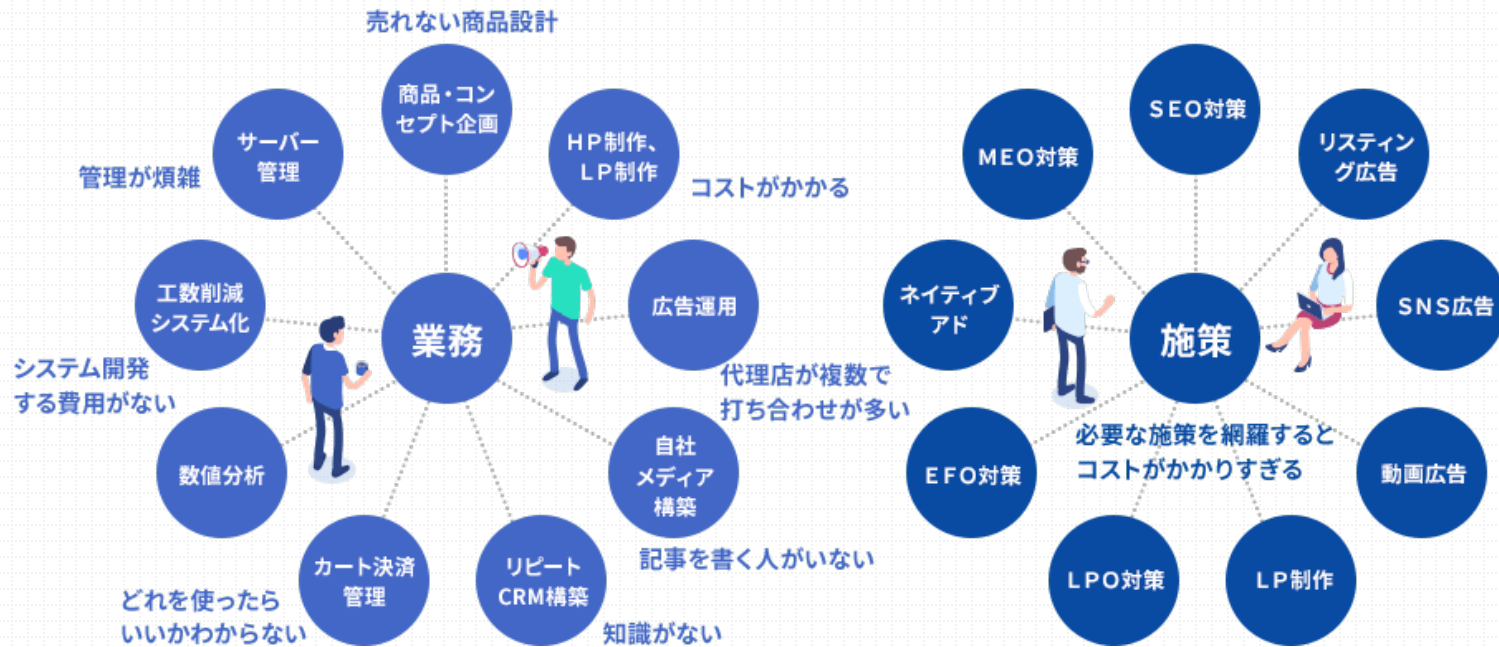
## 採用コストだけでも高額

例) 年収400万円の人材を採用した場合のコスト  
※採用後の間接コストを含めるとさらにかさみます。





## 採用しても売上が上がるとは限らない



Webマーケティングといっても領域が広く、採用しても特定領域のスキルしかない可能性が多い。

『様々なスキルや領域を包括的に担当できる人材』が必要。



# ラボ型**Web**集客”御社の**Web**チーム“とは？

## 従来のアウトソースの問題点

- ・新しい施策を打つ度に費用がかかる
- ・自社で舵取りしないと連動しない
- ・複数代理店とのMTGなど間接コストが高い

## 従来のインハウスの問題点

- ・Web人材の採用費が高い、すぐ離職する
- ・事例や情報量で代理店に負ける
- ・業務過多になりやすくスピードが出ない

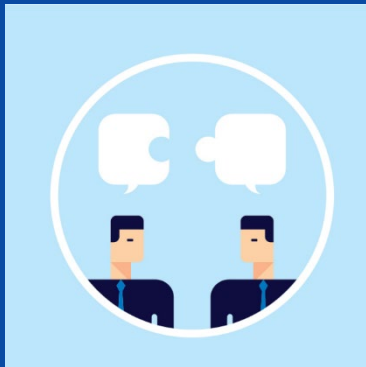


業務過多&採用難による人の問題を解決し、Web集客の売上アップの速度を向上するのが、Webの専門チームを外部で育てるラボ型の「御社のWebチーム」です。

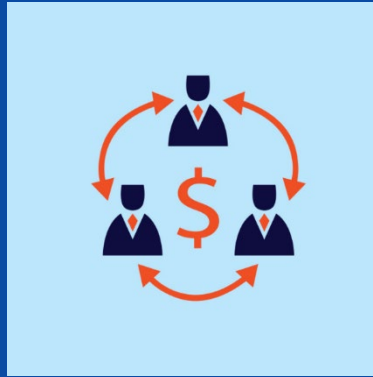


## 御社の**Web**チームが **Web**周りの問題を解消できる**3**つの理由

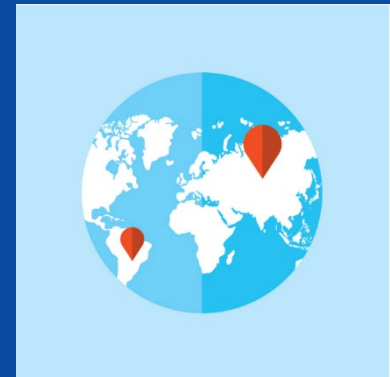
理由①代理店よりも綿密に  
情報を一括管理できる！



②ラボだから随時  
必要リソースを確保でき  
る！



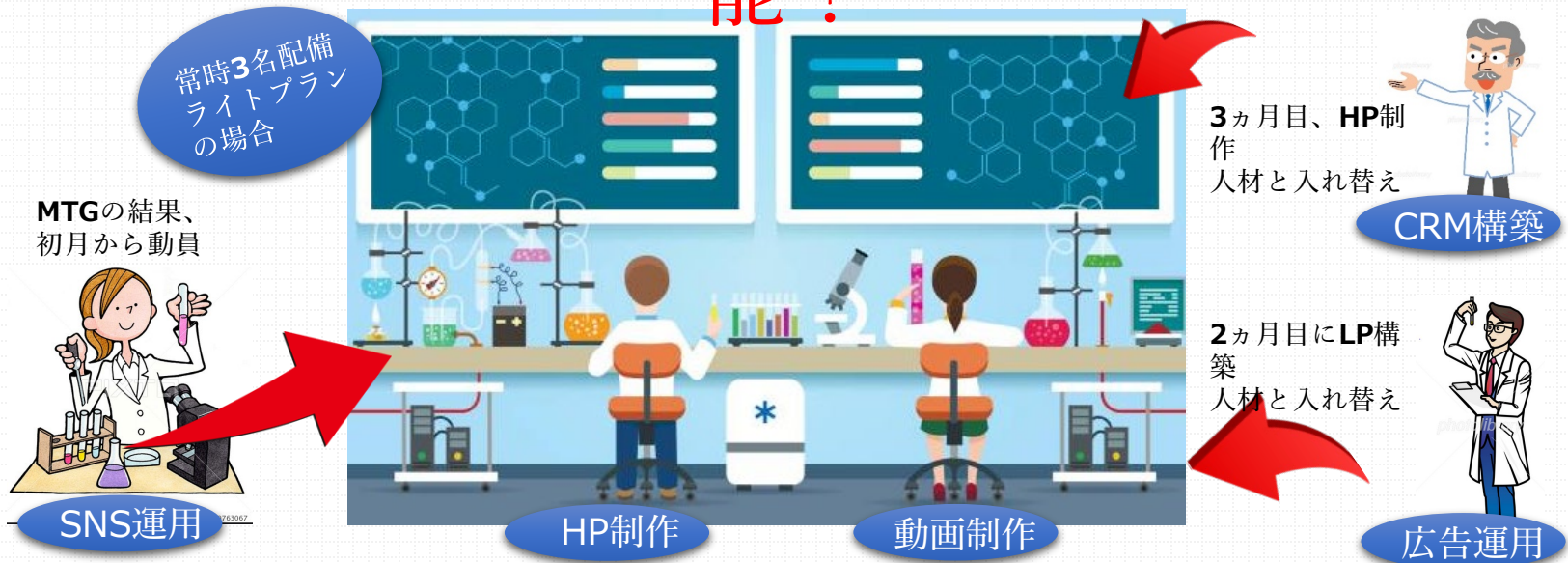
③最新のマーケティング施  
策が  
実行可能！



Web集客に関する業務は高度化、多様化を極めています。  
ラボ型のWeb集客チームであれば、御社向けにカスタマイズが可能。



# 御社の**Web**チームなら、 複数の**Web**施策を自由にカスタマイズ可 能！



Web集客に関する業務は高度化、多様化を極めています。  
ラボ型のWeb集客チームであれば、御社向けにカスタマイズが可能。



## 御社のWebチームで出来る事は？



### ①市場で優位性が保つコンセプト設計、分析、リサーチ

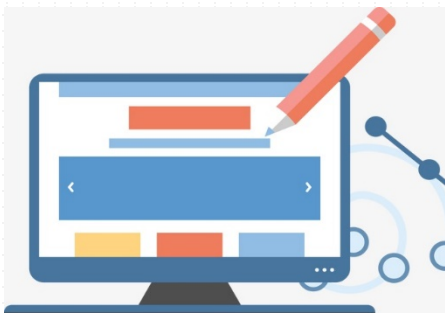
- 「一から売れる商品やサービスを作ってWebで販売していきたい」
- 「今ある商品やサービスの売上をWebを活用して拡大していきたい」

御社のWebチームでは、市場競争で優位性を保つ商品・サービスとしていくために、徹底した商品・サービスリサーチ、市場リサーチと顧客リサーチを実施し、最善のマーケティングプランを立案します。

Webマーケティングに参入したものの、結果が伴わないのは、『戦略立案』が誤っているからです。メインマーケットを中心に、延べ1,000社以上支援したマーケティングデータを軸として、売れる設計を作りこみます。



## 御社のWebチームで出来る事は？



### ②売れる HP、LP制作構築

「すでに商品はあるけれど、売するためのWebサイトやランディングページがない」

そんな企業様に、高レスポンスを生み出すWebサイト、ランディングページを制作します。

※制作費用は別途かかります。



### ③Web広告の 運用・改善

「リスティング広告の代行」「Facebook広告の代行」を始めとしたインターネット広告全般の広告運用が可能です。

広告運用の代理店から始まった当社は、集客の要であるWeb広告に特に強みを発揮します。



### ④CRM(メルマガ)構 築、アップセル構築

「広告から無料顧客やお試し顧客は獲得できるけれども後ろの引き上げが上手く行かない」

このような企業様に、ステップメールやメルマガを始めとしたCRMの構築を担当する事が可能です。  
※制作費用は別途かかります。



### ⑤他専門家との コミュニケーション

「どの会社に依頼すればいいかわからない」「複数社利用していてMTGコストが高い」

このようなお悩みをお持ちの企業様に、御社のWebチームがすべての代理店様と連携し舵を取ります。



## 御社のWebチームで出来る事は？



### ⑥YouTubeチャンネルやメディア構築

「新規顧客の獲得コストが下がらない」このような悩みをお持ちの企業様には、指名検索を増やすPR施策(YouTubeチャンネルの構築)や、オウンドメディアの構築を御社のWebチームでは担当する事が可能です。



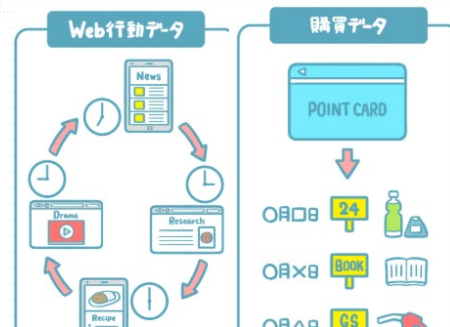
### ⑦オウンドメディア構築やSNS運用

「中長期で売上をあげる」ためには、広告戦略だけでなくSEO戦略やSNS戦略が有効となります。御社のWebチームではオウンドメディア構築から、Twitter、InstagramなどのSNS運用コンサルまで対応が可能です。



### ⑧コールセンターやオフライン施策

「申込み顧客の入金率が悪い」「オフラインの施策が手薄」、オフライン施策をやるにはリソースがないという方に、御社のWebチームのコールセンターチームやコピーライターチームがラボに入り、担当致します。



### ⑨各種データ資産の蓄積と活用

「代理店が複数いてデータの集約が大変」「データを活用した施策が打てない」

このようなお悩みをお持ちの企業様に、御社のWebチームではマーケティングデータを整理して蓄積していきます。



## 御社のWebチームで出来る事は？



### ⑨動画の構成企画、動画制作、動画編集や簡易システム開発など

「動画を作りたいけれどコストが割高」「システム開発をしたいけれどリソースを確保できない」このようなケースにも御社のWebチームは対応可能です。

専属の人員が御社の指揮系統となり、動画制作やシステム開発などの進行を勧めます。実施してみたいけれど十分なリソースが確保できない企業様が取り組むには最適です。

※制作費用・システム開発は別途費用をいただくことがあります。



### ⑩社内人材の育成、教育、採用、戦略会議への同席

「社内にマーケティング人材を育成したい」「どのような人材を採用すればいいかわからない」このようなケースにも御社のWebチームは対応可能です。

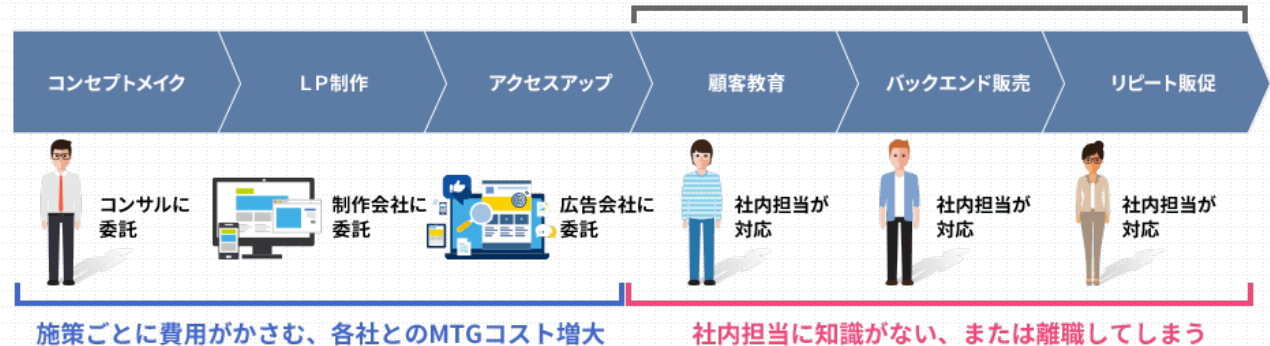
未経験者を育成しマネジメントしてきた経験、数々のマーケティング人材を採用してきたリソースを使い御社にあった人材を育成、採用致します。またラボ人員も商品理解を深める為に御社の戦略会議への参加も可能です。



# 一気通貫のWebマーケティングだから 御社のWebチームは成果が違う！

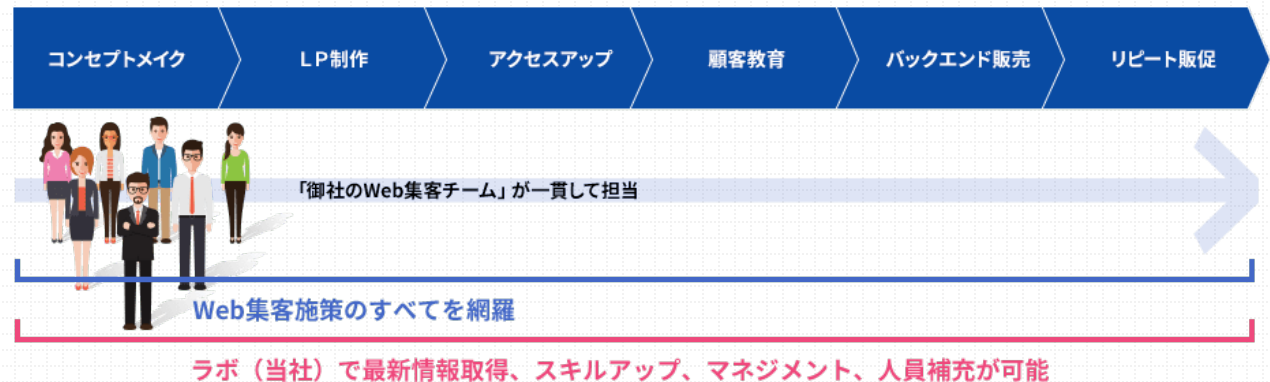
ここの強さで売上や利益は決まるが、、、

## 従来の マーケティングフ ロー



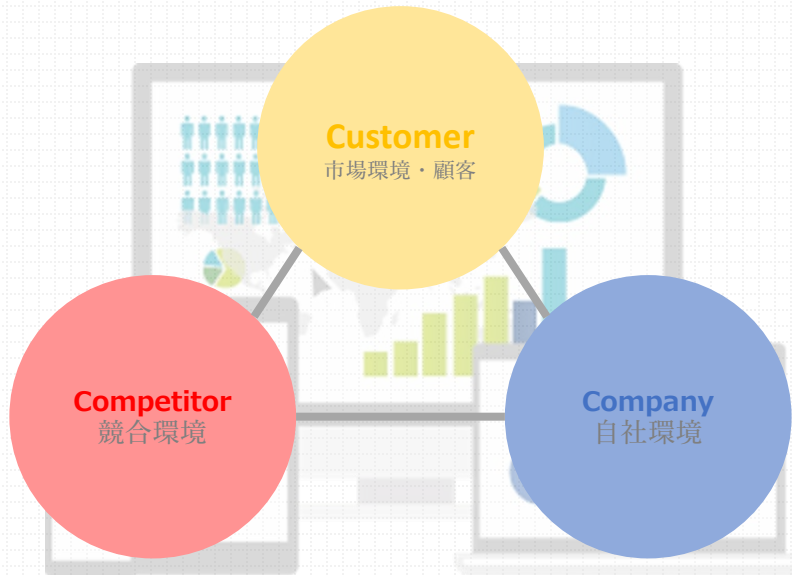
## 御社のWebチームの マーケティングフ ロー

マーケティングの全フローに必要な制作物にまとめて対応し、常時改善していくことで、**クライアント様の利益UP**にフォーカスできる！





## Webマーケティングで売上を拡大するためには 『リサーチ』『コンセプトメイク』が不可欠



- ・ 事業計画
- ・ ポジショニングマップ
- ・ カスタマージャーニーマップ
- ・ マーケティングファネル
- ・ 集客シミュレーション
- ・ ターゲット戦略
- ・ 流入経路分析
- ・ エリア戦略



Webで成果がでないのは、マーケティング設計そのものに問題があるからです。  
御社のWebチームでは徹底したリサーチをおこなって、  
売れる商品・サービスのコンセプトを設計します。



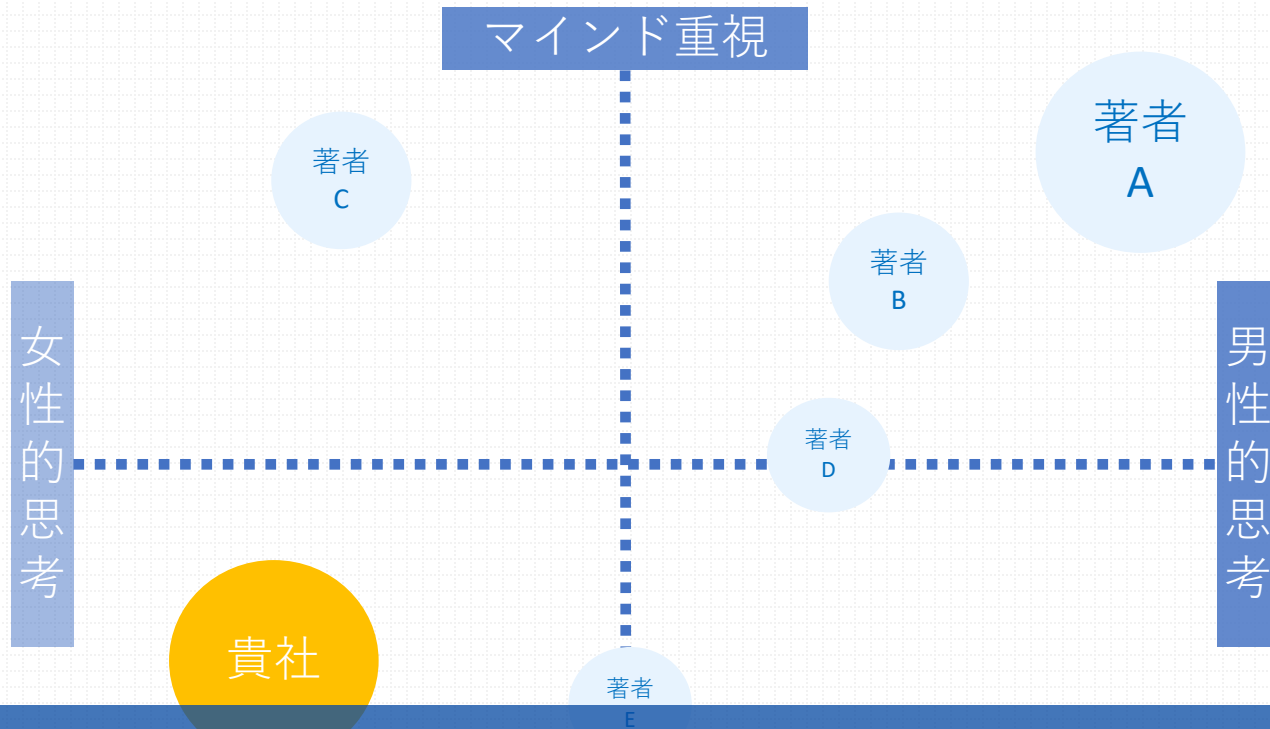
## 中長期経営戦略

	8期	9期	10期	11期
総売上高	¥500,000,000	¥550,000,000	¥60,000,000	¥80,000,000
売上高	¥500,000,000	¥550,000,000	¥60,000,000	¥80,000,000
売上原価	¥257,500,000	¥331,100,000	¥36,750,000	¥48,800,000
原価率	51.50%	60.20%	61.25%	61.00%
売上総利益	¥142,000,000	¥159,500,000	¥17,826,000	¥23,984,000
売上総利益率	28.40%	29.00%	29.71%	29.98%
販売費及び一般管理費	¥45,700,000	¥56,375,000	¥7,344,000	¥10,792,000
販管比率	9.14%	10.25%	12.24%	13.49%
営業総利益	¥37,550,000	¥45,155,000	¥5,334,000	¥8,400,000
営業利益率	7.51%	8.21%	8.89%	10.50%
経常利益				
社員数				
社員増減				
一人あたりの売上総利益				

中長期の見据えた事業戦略の立案  
最適な販促費用に合わせて戦略を打ち出す



## ポジショニングマップ

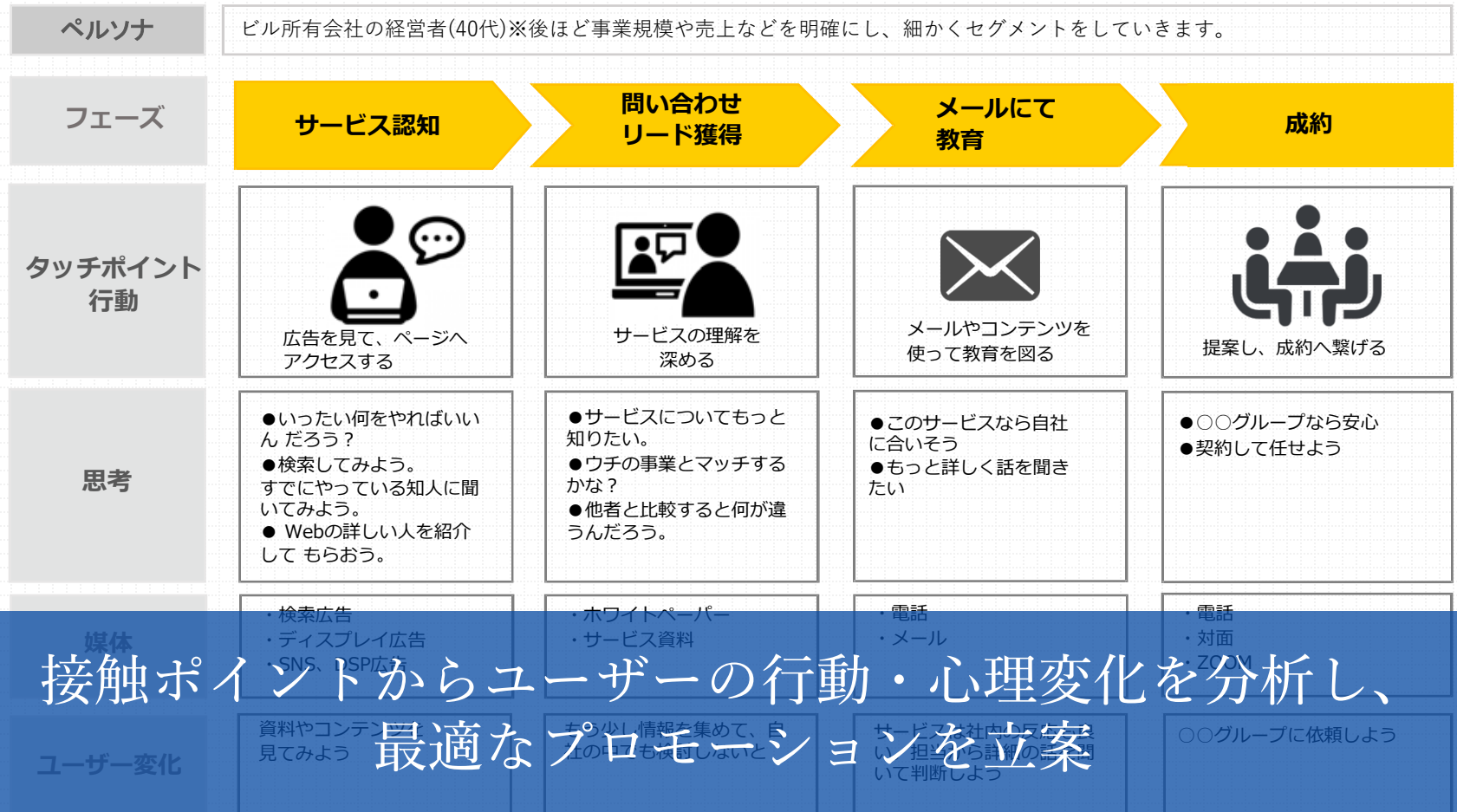


商品・サービスが優位に立てる  
ポジショニングを分析・考案

目標達成



## カスタマージャーニーマップの変化



接触ポイントからユーザーの行動・心理変化を分析し、  
最適なプロモーションを立案



# 御社のWebチームの根幹 『徹底したリサーチ』と『優位性を保つコンセプトメイク』

23

## 戦略遂行の年間スケジュールを作成

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
<b>コンセプトメイク(1~2か月)</b>															
サービス訴求選定															
USP選定															
ターゲット選定															
競合リサーチ															
マーケティング戦略立案															
<b>制作物(LP45日・他制作物1か月)</b>															
LP作成															
リード獲得用資料作成															
ホワイトペーパー															
動画コンテンツ															
リード教育用資料作成															
セールスメールテンプレート作成															
ホワイトペーパー															
動画コンテンツ															
<b>広告テスト</b>															
配信開始															
広告文テスト															
クリエイティブテスト															
LPテスト															
ヘッドコピーテスト															
コンテンツ追加テスト															
オファーテスト															

1か月タームで入替・追加を想定

1週間タームで入替・追加を想定

2か月タームでコピーテストを想定

2か月タームでコンテンツテストを想定

2か月タームでオファーテストを想定

## コンセプトメイク～各種制作物の年間スケジュールを作成



【オプトLP制作】 広告のリンク先として、主にメールアドレス取得を目的としたLP

整骨院専門の集客プロが伝授します

**売上げを倍**にし、お客さんが  
喜んでお金を払ってくれるようになった

**自費治療の売り方**とは

整骨院専用 集客&単価アップ  
**無料オンライン講座**



売上が上がらなくて困っている…  
新しいメニューがつかれない…

そんな悩みをお持ちの飲食店経営者の方へ

あの人気店  **無添加**

 **イタリアン食堂の**

**人気メニューレシピを**  
**無料でプレゼント** テレビ・雑誌で話題!

明日から**すぐに売上UP!**

メールアドレスを入力してください **必須**



## 【ステップメール制作/メーカーへの構築】 オプトLPで獲得したユーザーに対して、メールで段階的に教育を行う

■Step1、  
たった3年で5,180万円も売上を上げた集客方法  
あなたが今すぐにやるべきことが分かります

— 今すぐ売上をアップしたい方はこちら！ —

セミナー参加者限定で  
特典DVDを無料プレゼント中！  
集客の仕組みを包み隠さず説明しています。

みなさんこんにちは！  
です。

この度はご登録いただきありがとうございます。

本日は  
「売買仲介契約件数地域No1を目指す

の

1回目と2回目の  
動画をお送りします。

この動画の内容は、通常  
フランチャイズ契約をした方々のみに  
伝えている内容です。

その中でも特に

■Step2、  
創業からたった5年で札幌の  
売買仲介契約件数No1になった集客方法  
20社限定で公開しています

— 今すぐ売上をアップしたい方はこちら！ —

セミナー参加者限定で  
特典DVDを無料プレゼント中！  
集客の仕組みを包み隠さず説明しています。

みなさんこんにちは！  
イエステーション本部の山下です。

昨日お送りした、

「売買仲介契約件数地域No1を目指す  
集客スキルが身につく！  
不動産集客オンライン講座」の

1、2回目の動画コンテンツは  
すでにご覧になりましたでしょうか？

無料ビデオ1  
「売買仲介契約件数  
地域No1店舗になるためのただ1つの方程式  
～成功者の集客ノウハウ～」

■Step3、  
真似するだけでいい  
本当に集客できるオープンハウス戦略と  
チラシの作り方]

— 今すぐ売上をアップしたい方はこちら！ —

セミナー参加者限定で  
特典DVDを無料プレゼント中！  
集客の仕組みを包み隠さず説明しています。

みなさんこんにちは！  
です。

先日、2本の動画を送りましたが  
3、4本目の動画も  
もうご覧になりましたか？

まだ見ていない方は  
早めに見るようにしてくださいね。

下記ページから  
感想コメントを送れば、  
すぐに3、4本目の動画も  
見ることができます。



## 【LINEステップ制作/ステップツールへの構築】 オプトLPで獲得したユーザーに対して、ステップで段階的に教育を行う

[name]さん、こんにちは。

経営力養成オンライン講座に  
ご登録いただきましてありがとうございます。

このオンライン講座では  
次世代経営者と財務専門家の

4つの対談動画から  
成功法則を学ぶことができます。

第1回は『集客・セールス編』です。

株式会社リ스팅プラスの  
長橋社長と対談をさせていただきました。

どんなに良い商品、  
サービスがあっても、

新規顧客を集めなければ、  
売上はあがりません。

その際に重要となるのが

『販促費用』

[name]さん、おはようございます。  
昨日お届けした集客・セールス編の動画  
は  
いかがでしたか？

今後の動画でも中小企業が  
最短で経営拡大するためのポイントを  
動画で解説していきます。

さて、第二回の講座ですが、  
本日お届けする動画は『組織づくり編』  
です。

と  
タイアップさせていただきました。

中小企業だからこそ、  
組織内の個々の人材が  
「主体性」を持つことが重要です。

経営者が目指すべき組織は  
一つではありません。

激動する市場経済の中で、  
従業員、顧客から求められる組織とは何  
か？





## 【動画/動画視聴ページ制作】 ステップメール内にリンクを設定し、ユーザーの教育コンテンツとして使用

### リスマガ【Web集客の教科書】

Web集客の基本から最新ノウハウまで！現役コンサルタントが、リスティング広告やWebマーケティングの情報をわかりやすくお伝えします。

公式TOP > リスマガTOP > 8割の企業が上手くいかない根本的な原因とは

#### ポイント1：8割の企業が上手くいかない根本的な原因とは



▼本動画の教科書として利用します。ぜひ取得ください。

今すぐFBグループに参加して  
電子書籍をダウンロードする

あなたの感想をお聞かせください↓↓↓  
コメント記入で次の動画がすぐに見れるようになります。

お名前 (必須: コメント投稿者として表示されます)

お名前

今回の内容を評価してください (5つ星が最高です)

☆☆☆☆☆



177件のコメントがあります。

評価平均 ★★★★★

1 2 3 4 5 6 ... 17 18 »

Gさん 2019/05/23

ありがとうございました！

★★★★★

K助さん 2019/05/23

参考になりました

★★★★★

K太さん 2019/05/23

参考になりました

★★★★★

すずきさん 2019/04/05

とても参考になりました。

★★★★★

志水さん 2019/03/08

非常にためになりました！是非次回も拝見させていただきます。

★★★★★



【セールスLP制作】  
教育されたユーザーに対して、セールスを行うLP

中学受験を控えたお子様におすすめしています

お子さんの成績、  
今の点数で満足できますか？  
ワンランク上の偏差値・志望校を目指すための最新勉強法

ただ読書スピードが上がるだけではありません。  
受験に必要な全科目の  
成績が爆発的にアップします。

安心保証  
体験会は安心の全額返金保証付き

全額返金保証付き  
体験会はここから

今の不動産投資はすぐにやめてください

空室  
家賃下落  
リスク

ゼロ  
0を實現

今までの常識が変わる不動産投資を  
投資経験者限定で公開します

産経ニュース  
NHKニュース  
日刊ゲンダイなど  
多数メディア注目

深刻な2020年問題と人口減少問題

2020年のオリンピック後に起こる資産価値の下落や、2022年以降の生産緑地の開放などが迫っている今、



## 不動産売買業の例

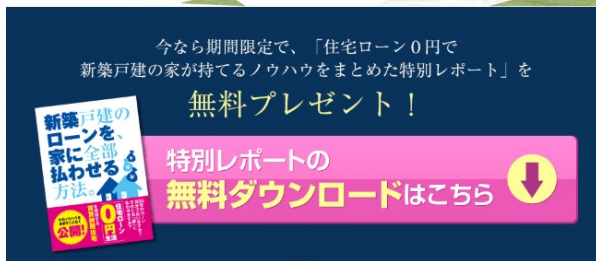
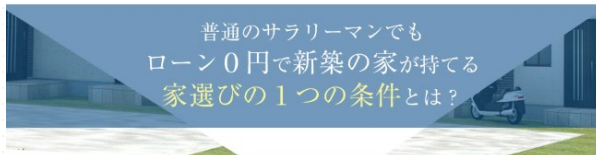
DRMで新規  
顧客数を10  
倍獲得

「苦労しない人が密かに実践している、  
使えるお金の知恵」をあなたに。

35年の住宅ローンを  
自分で払わずに家が持てる方法  
があるのをご存知ですか？

教育コンテ  
ツを継続配信

バックエンド  
セールスで有  
料顧客へ



フロントエンド獲得

メルマガ・記事配信

バックエンドセールス

リスティング広告、フェイス  
ブック広告にて見込客獲得

記事コンテンツや動画の配信で  
理解促進

確度の高いお客様の問合せ  
や相談が集まってくる。



お金で苦労しない人が密かに実践している、  
「使えるお金の知恵」をあなたに。

35年の住宅ローンを  
自分で払わずに家が持てる方法  
があるをご存知ですか？

普通のサラリーマンでも  
ローン0円で新築の家が持てる  
家選びの1つの条件とは？

今なら期間限定で、「住宅ローン0円で  
新築戸建の家が持てるノウハウをまとめた特別レポート」を  
**無料プレゼント！**

特別レポートの  
**無料ダウンロード**はこちら

この家にどう「はたらいて」もらうか、  
今は楽しく考えています。

悩んでいたなら、まずは話を聞いてみてはいかがですか？  
「聞くだけならタダ！」ですよ！

住宅ローン0円でおうち  
建てる方法

住宅ローン0円でおうち  
建てる方法

住宅ローン0円でおうち  
建てる方法

マイホームを建てようか検討中のあなたへ！

**住宅ローンを  
0円にするための  
無料相談会**

今なら、ご参加いただいた方に  
全92ページの電子書籍(PDF版)を無料プレゼント！

お客様満足度  
堂々1位 **賃貸併用住宅専門**  
**はたらくおうち住宅無料相談会**  
— マイホーム購入初心者の方にも、丁寧に、分かりやすくご説明します —

今すぐ予約する

## WEB広告

新規見込み客1件獲得につき  
CPA5,000円！

500リスト構築にて250万円  
の広告費を利用

## メルマガ・記事配信

500件の見込みリストに  
教育コンテンツ配信

広告費なし

## インサイドセールス

500件の見込み客から  
5件～15件無料相談獲得！

100万円の粗利商品の販売で  
500万～1,500万円の利益

**250万円のコストで500万円～1,500万円の粗利創出を実現！**



獲得施策から認知施策までを一気通貫！



## <認知施策>

目的：ブランド認知・ブランディング  
施策内容：動画広告、オウンドメディア、  
ディスプレイ広告、ネイティブアド等

## <理解促進施策>

目的：メリット理解、顕在層教育  
施策内容：SNS広告、ネイティブアド、GDN、  
YDA広告、記事ランディングページ

## <獲得施策>

目的：貴社サービスを検討しているユーザーの獲得施策  
施策内容：検索広告、ランディングページ



# 社内のWebチームに近い存在に！ 素早い連携・コミュニケーションが可能！

The screenshot shows a chatwork interface. On the left, a message from 小島 拓也 (Takuya Kojima) to a contact named TO is visible. The message discusses an ad simulation and includes a file upload of 'シミュレーション.xlsx (12.04 KB)'. On the right, a message from 清水 章子 (Akiko Shimizu) to a contact named RE is visible. The message discusses a power spot and includes a reply icon. The chatwork logo is prominently displayed in the center.

小島 拓也 株式会社リスティングプラス  
TO [REDACTED]  
スパッツの広告シミュレーションを作成しましたの  
ご確認お願い致します。

ポイントになるのは、広告での購入のお客様を  
1枚から2枚、3枚とまとめ買いをしていただくお客様を増やせるかが  
鍵になるかと思います。

※あくまで概算地になりますので、初動ではもう少しCPAが高くなることや  
逆に初動からCPAが抑えられ非常にいい数字でCVできること可能性も十分にあるかと思いま

① ファイルをアップロードしました。  
[REDACTED] シミュレーション.xlsx (12.04 KB)

chatwork

いやパワースポットが好きで、運勢アップに興味があったり、  
る女性像を想定しています。  
稼ぎたいというよりは、ゆる〜くお金が集まるイメージを想定しています。

おはようございます、おはようございます。一番ボリュームゾーンとなっておりますが、  
女性とは逆にガッツリ稼ぎたい方、人生大逆転したい方、賭け事が好きな方などを想定しております。

11月22日 17:16

清水 章子さん  
男女で大分イメージがつかめてきましたね  
ありがとうございます。

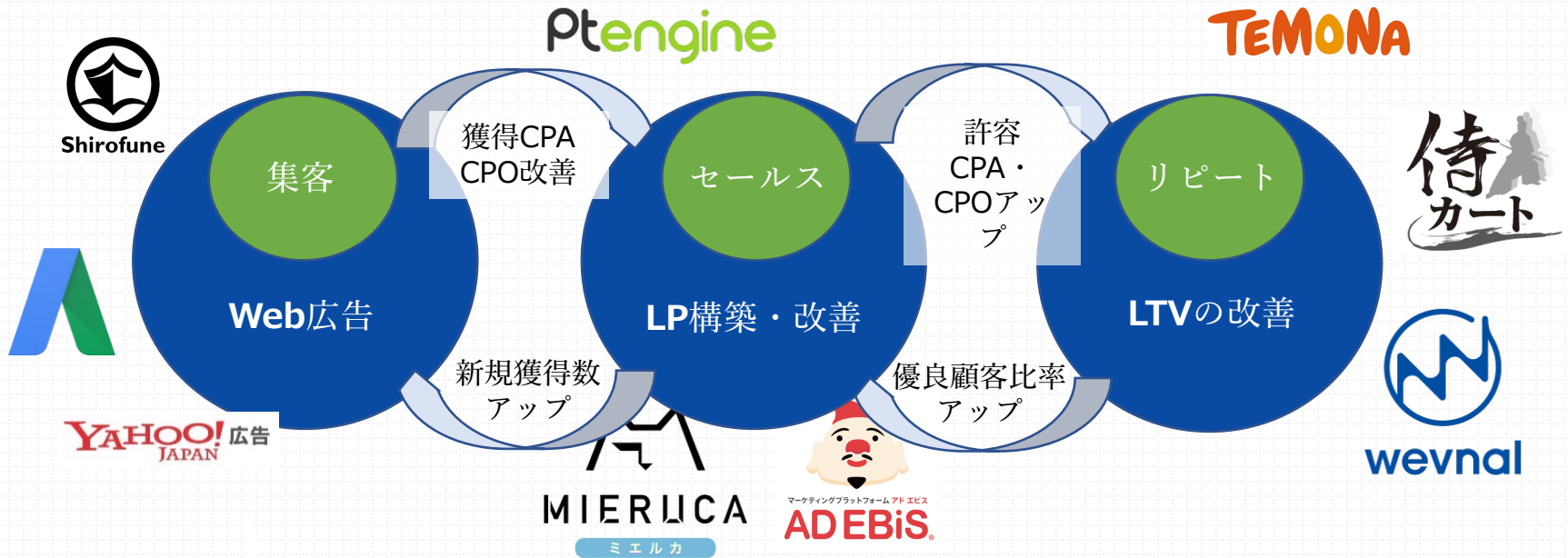
清水 章子 株式会社リスティングプラス  
RE [REDACTED]  
ご確認いただきましてありがとうございます。  
男女だとだいぶ傾向が違うので、

11月22日 17:22

可能な限り社内チームと遜色ないように、チャットを利用した素早いコミュニケーションが可能です。営業時間内であれば無制限に対応します。 ※即レスを保証するものではありません。



# 新規集客からリピート販促まで、 売上アップの**3要素**を支援可能！



Web集客に関する業務は高度化、多様化を極めています。  
ラボ型のWeb集客チームであれば、御社向けにカスタマイズが可能。



# 海外・国内から収集、検証した 最先端マーケティングを実践可能！

最新会話型広告ポッチャン  
For P



① トークルームに  
自動追加(解除可能)



メルマガの1/3のCPAでリスト  
獲得

② 見込み客教育用動画コ  
ンテンツを配信

70%超の開封率



③ サービス紹介用動画  
コンテンツを配信



繰り返しダイレクトに届  
く

④ セールスページにて  
セールス



# 充実した研修講座教材を無料提供！ 御社社員様を**Web**人材に育成出来る！



売上アップのための改善は、両社が理解し実行していく必要があります。

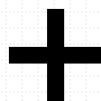
当社の研修制度でWebマーケティングの知識を高め、インハウス化も可能です。



## 従来の広告運用代行の場合

LP制作を  
業者Aに依頼

【課題】  
制作するまでが  
ゴールになりがち

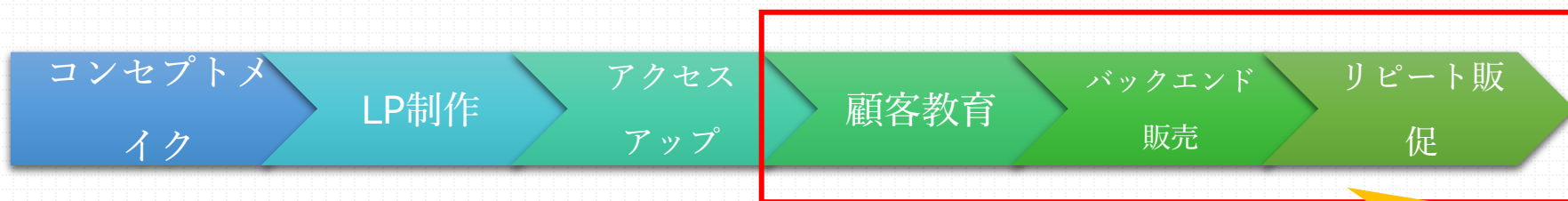


広告運用代行を  
業者Bに依頼

【課題】  
フロントの数値だけ  
がゴールになりがち



## ラボ型(御社のWebチーム)の場合



マーケティングの全フローに必要な制作物をまとめて制作し、  
常時改善していくことで、**クライアント様の利益UP**  
**に**  
**フォーカス**できる！

ここまで介入できるのは  
御社の**Webチーム**だけ！



## 【御社のWebチーム】の考え方／ご契約前に共有したいこと

### ■コンサルティングサービスとの違い

コンサルティングサービスはアドバイスにとどまるが、御社のWebチームはWebを活用した売上UPの実行支援まで行います。

### ■運用代行やLP制作サービスとの違い

成果報酬サービスではないが、お客様の売上／利益まで関わるので、運用代行や制作会社とは異なります。

### ■御社のWebチームとは

半期でいただくプロモーション費用で、事前にFIXした制作物と改善を行うサービスです。

売れる仕組みに必要な施策を契約前に決められた領域でやります。  
制作物や仕組みづくりに必要な納期は、事前に目安をお伝えしますが、お客様との進行の都合上、納期が変動する可能性がございます。



御社の**Web**チーム料金体系 ※全プラン広告費は、広告使用額の20%の代行費、デザイン・コーディング費用が別途必要となります。

ライトプラン 月額**35万**

対応期間：**6**ヵ月間

既存**LP**の改善と  
定例**MTG**で売上**UP**のための  
コンサルティングを行います。

【対応例①】

LPO月1回ペース＋施策提案

【対応例②】

LPO月2回ペース＋施策提案

スタンダードプラン 月額**50万**

対応期間：**6**ヵ月間

**300万**相当の制作物対応に加えて、  
定例**MTG**で売上**UP**のための  
コンサルティングを行います。

【対応例①】

オプトLP、セールスLP、動画企画～撮影～編集、ステップメール、  
メーカーへの構築、動画視聴ページ、LPO月1回ペース

【対応例②】

オプトLP、セールスLP、LINEステップ作成（弊社でツール契約まで代行）  
LINEツールへの実装、動画企画～撮影～編集

プレミアムプラン 月額**100万**

対応期間：**6**ヵ月間

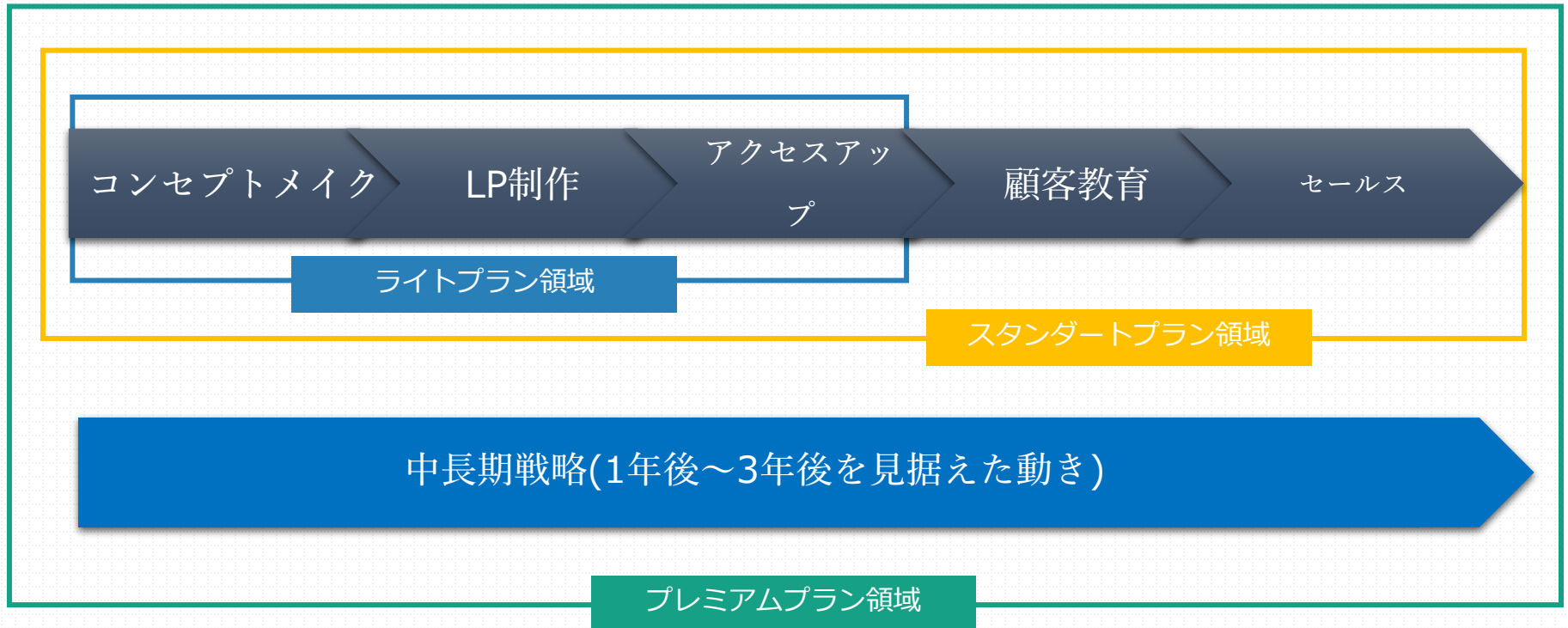
**600万**相当の制作物対応に加えて、  
定例**MTG**で売上**UP**のための  
コンサルティングを行います。

【対応例】

メディアサイト構築、記事執筆40本  
オプトLP、セールスLP、動画企画～撮影～編集、ステップメール、  
メーカーへの構築、動画視聴ページ



## マーケティング領域における各プランの対応範囲



競合が多く優位性を保つためのハードルが高いため、  
SEO領域など中長期を見据えた戦略も必要となる



サービス	詳細説明	価格（税別）
LP制作	セールスページの制作	200,000～300,000円
LPO	1商材あたり月2回 ※右記は1ヶ月分の費用	50,000～150,000円
記事LP制作	記事LPの制作	50,000円
既存公式サイト見直し	SEO内部指示書／企画見直し&改善提案	250,000円～
コンテンツマーケティング用の サイト構築	メディアの構築	500,000円～
コンテンツマーケティング用の 記事	※ライティング内容によって変動	5,000～35,000円
追加動画編集	5分あたりの編集費 ※編集内容によって変動	30,000円～



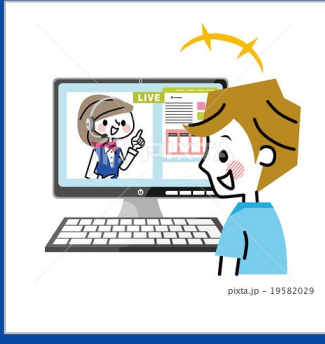
サービス	詳細説明	価格（税別）
一体型フォーム	LP内にフォームがあることで、ユーザーの申込までのページ遷移回数が減り、離脱率が下がる。	25,000円
サブページ制作	会社概要ページ、特定商取引法ページ、プライバシーポリシーページなどのサブページを簡易的に作成します。	20,000円
サンクスページ制作	購入や申し込み完了後に表示されるサンクスページを作成します。	20,000円
フローティングバナー制作	常に申し込みボタンが画面上にある状態ができる。設置することでユーザーがいつでも申込ができる。	15,000円
ヘッド画像の追加制作	CVRを高めるのに一番効果のあるヘッド部分の画像の別バージョンを作成。	50,000円
ドメイン取得代行	Webマーケティングが初めての方のために、ドメイン取得を代わりに行います。	10,000円
サーバー契約代行	Webマーケティングが初めての方のために、サーバー取得を代わりに行います。	10,000円



※プランによって使用するツールは異なります。



## 動画ページ



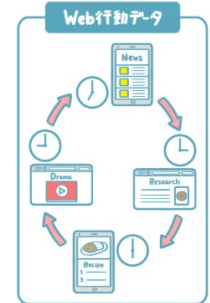
## 動画制作



## セールスLP



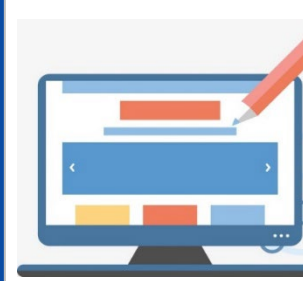
## LP分析/改善



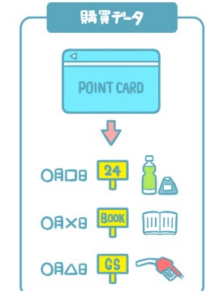
## ステップメー



## オプトLP



## CRM分析



※上記は、スタンダードプランの制作物の内訳です。  
※広告運用代行は、消化広告費の20%を代行費としています。



バックエンド商品開発など、  
利益に大きく関わる  
重要な業務に専念いただける。

貴社



エンドユー  
ザー

売上・利益UP



御社のWeb  
チーム

新規集客から顧客教育、  
販売状況まで把握/分析/改善を行い、  
貴社の売上・粗利までを一括管理

だから売上・利益  
UP!

集客からセールスまで、  
必要人員を揃えて一手に引き受ける。



社名	デジタルアスリート株式会社
所在地	東京都新宿区西新宿6-24-1 西新宿三井ビルディング4階
連絡先	03-6825-6831
代表	長橋 真吾
設立	2011年7月1日
従業員数	80名(2021年12月現在)
資本金	1,000万円
事業内容	リスティング広告情報提供 リスティング広告代行 リスティング広告コンサルティング業務 ランディングページ・ホームページ制作 Webマーケティング代行、 コンサルティング業務



お電話でのお問い合わせ

☎ **03-6825-6831**

受付時間：平日10:00～18:00