

毎月フォロワー1,000人増加を確証します

# Instagram運用代行 サービス



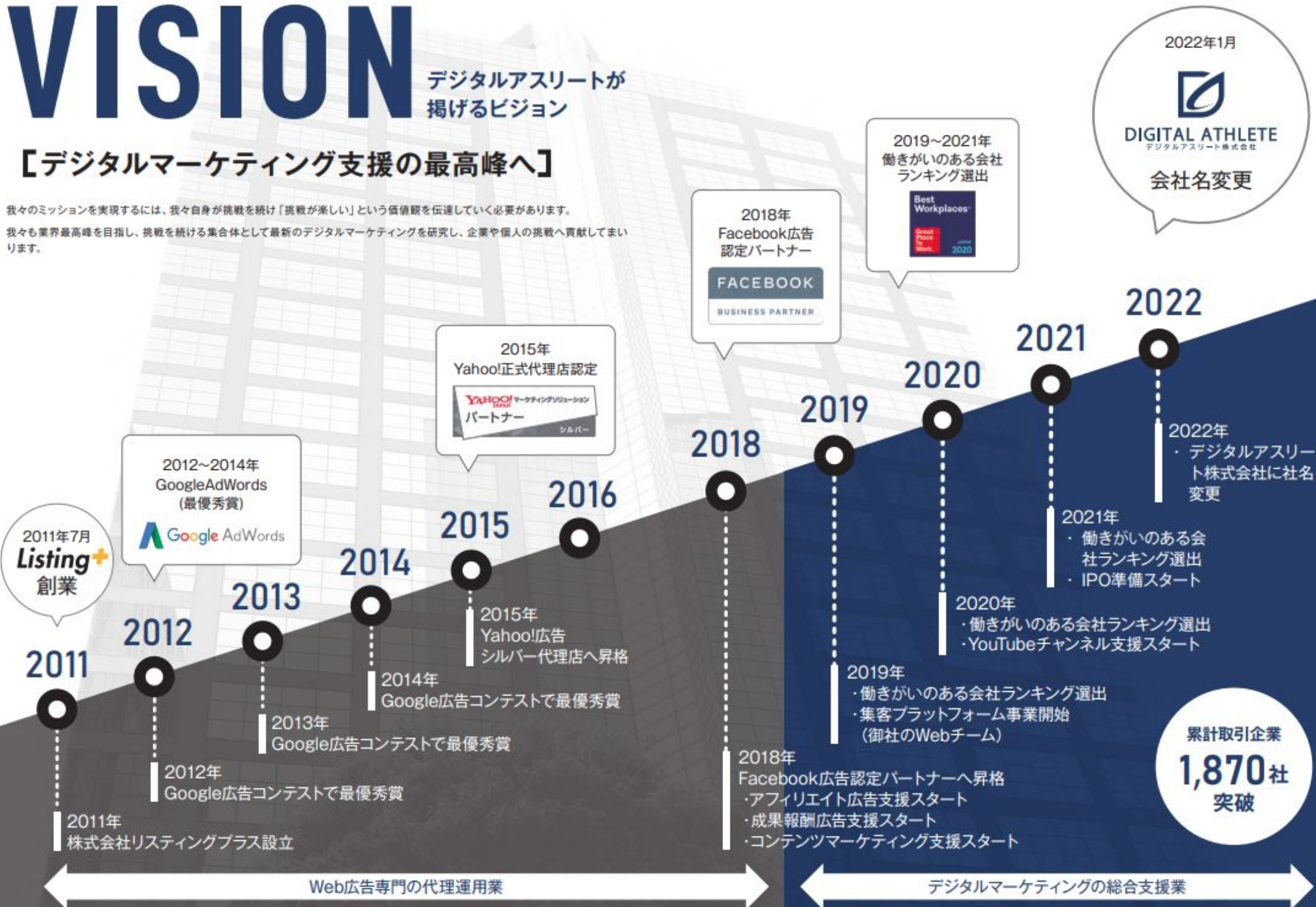
# VISION


デジタルアスリートが  
掲げるビジョン

## 【デジタルマーケティング支援の最高峰へ】

我々のミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

我々も業界最高峰を目指し、挑戦を続ける集合体として最新のデジタルマーケティングを研究し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。





お客様へ

# 御社の一員としてのパートナーシップ

この度は、貴重なお時間をいただきましてありがとうございます。  
市場の中には、御社のサービスを探されている方がいまして、

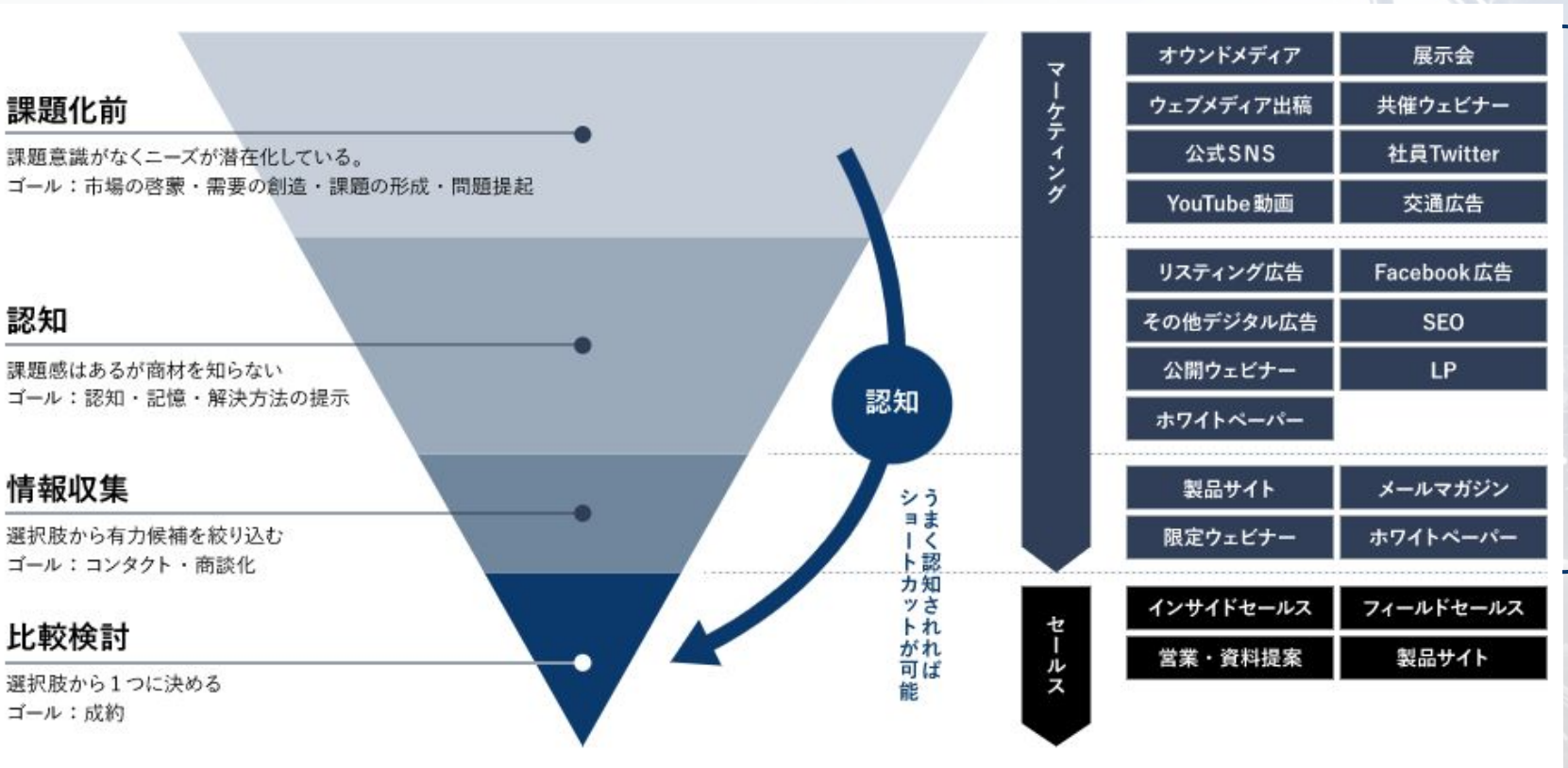
「適切な顧客」に「適切なサービス」を「適切なタイミング」  
でご提供する必要があります。

弊社は、Webマーケティングの企業として、御社の売上貢献ができるパートナーとしてお取組みができればと考えております。  
宜しくお願い致します。





全体戦略の設計から、各施策実行・改善のデジタルアスリート  
広告運用・ランディングページ制作・SNS運用代行から  
Webマーケティング全体の支援まで対応可能



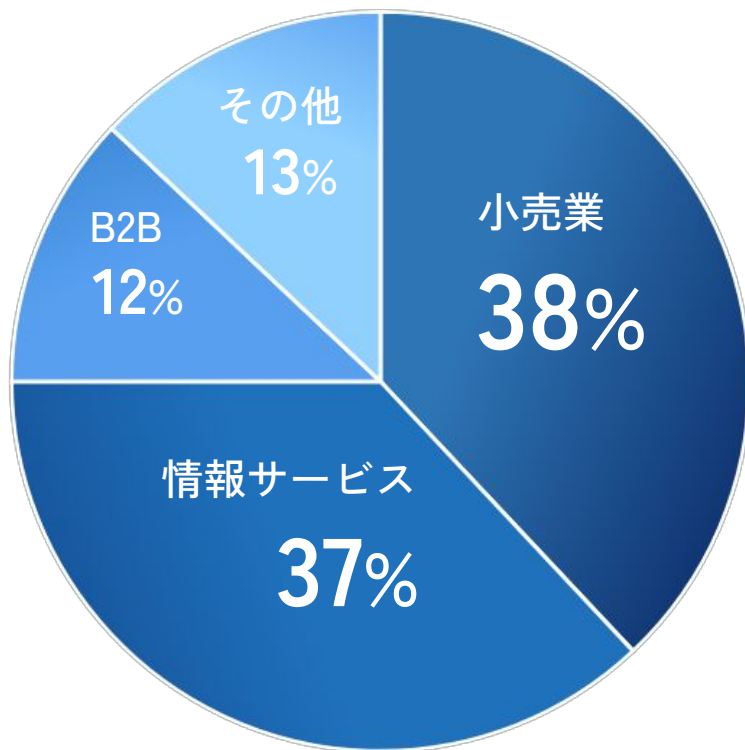
当社の対応領域

創業12年、1,800社以上を支援してきたデジタルマーケティング  
ナレッジで直接的な売上アップと中長期的なコスト削減を実現！



1,800社を超えるお客さまの広告運用とランディングページを改善  
大手企業様から中小企業まで幅広い支援実績

対象上位業種



株式会社FTC



株式会社USEN



フェニックス  
リゾート株式会社



大鵬薬品  
工業株式会社



株式会社ヴァーナル



株式会社ミス・パリ



Art Entertainment  
ART VIVANT

アールビバン株式会社



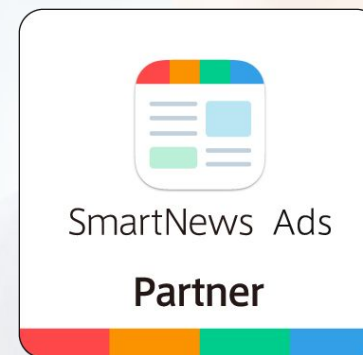
株式会社WACUL



SCSK株式会社

And More

広告品質と広告表現を遵守した運用を徹底  
デジタル広告媒体の認定パートナーとして高い専門性





## 弊社運用YouTubeチャンネル 総収益、数百超えの自社メディア多数所持

### GOLFavo ゴルフアボ



登録者数：38.9万人

動画投稿数：767本

最高動画再生回数：237万再生

2017年3月チャンネル開設

### Webマーケティングが学べる タベリナチャンネル



### 運用実績

登録者数：1.41万人

動画投稿数：124本

最高動画再生回数：18万再生

2019年5月チャンネル開設

### YouTubeの コンサルチーム



登録者数：1,300人

動画投稿数：42本

最高動画再生回数：4.8万再生

2021年3月チャンネル開設



# デジタルマーケティング人材とマーケティングDXに取り組む企業のリスキリング教育サービスの提供





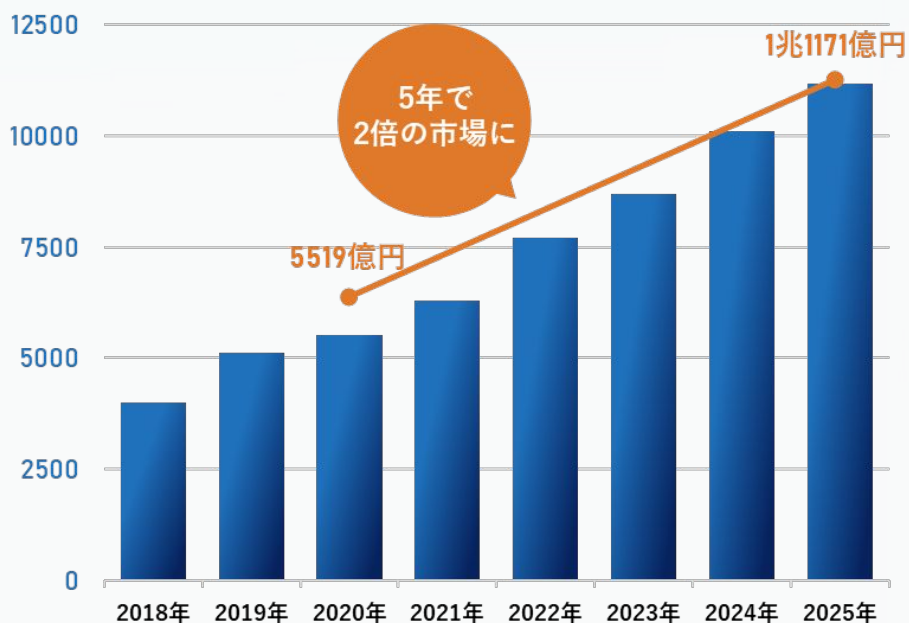


なぜ今、Instagramなのか



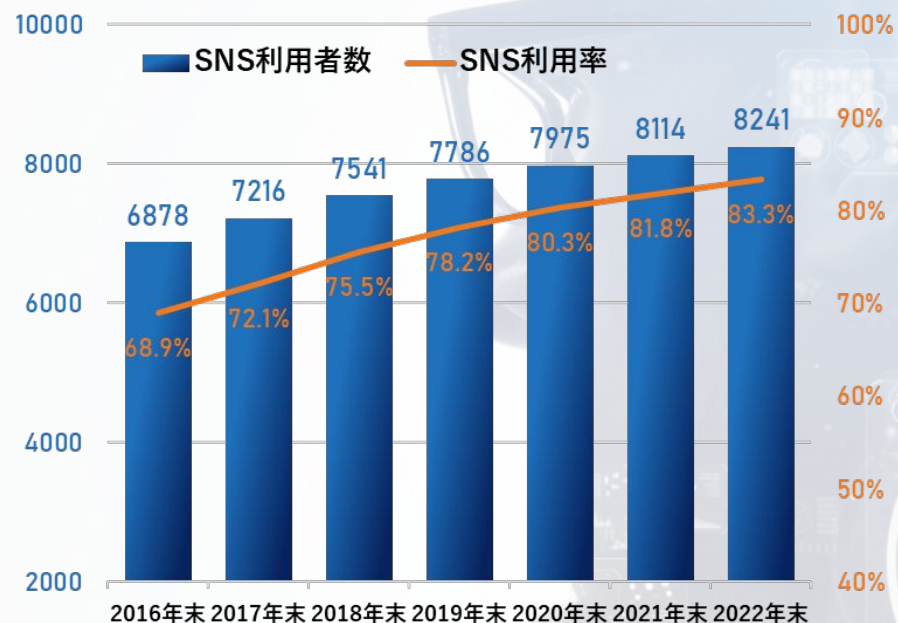


## SNSの市場拡大が著しい



2020年のSNSマーケティングの市場規模は5519億円。  
2025年には2倍の1兆1171億円になると予想されている。  
コロナの流行やオンラインでの商品販売が加速している今、SNSのマーケティングに力を入れていくことが必須に。

## 国民の80%以上がSNSを利用

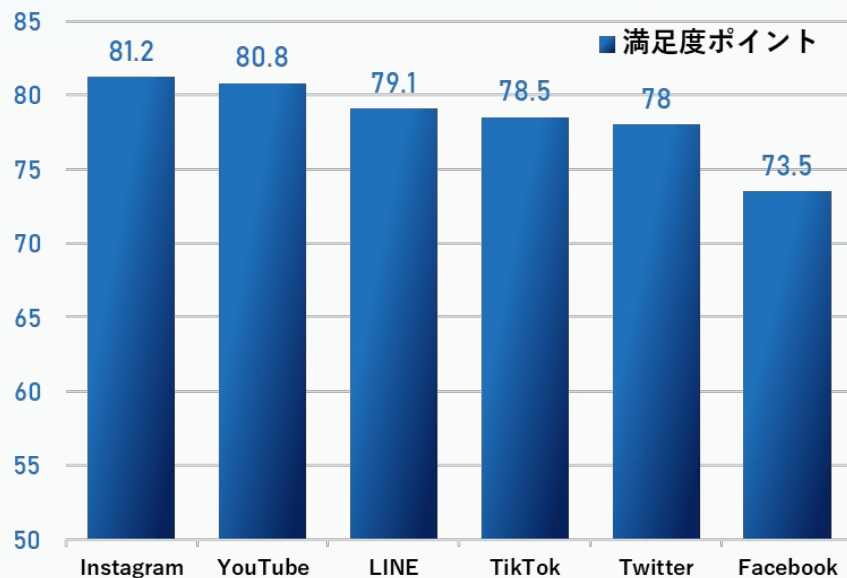


日本国内におけるSNSのアクティブユーザーは年々増加しており、2022年末には8,241万人に達する見込み。  
国民のSNSの利用率は約83.3%を締めており、ほとんどのユーザーがSNSを活用しているといえる。  
利用者は1ヵ月平均で約16万人の増加を続けている。



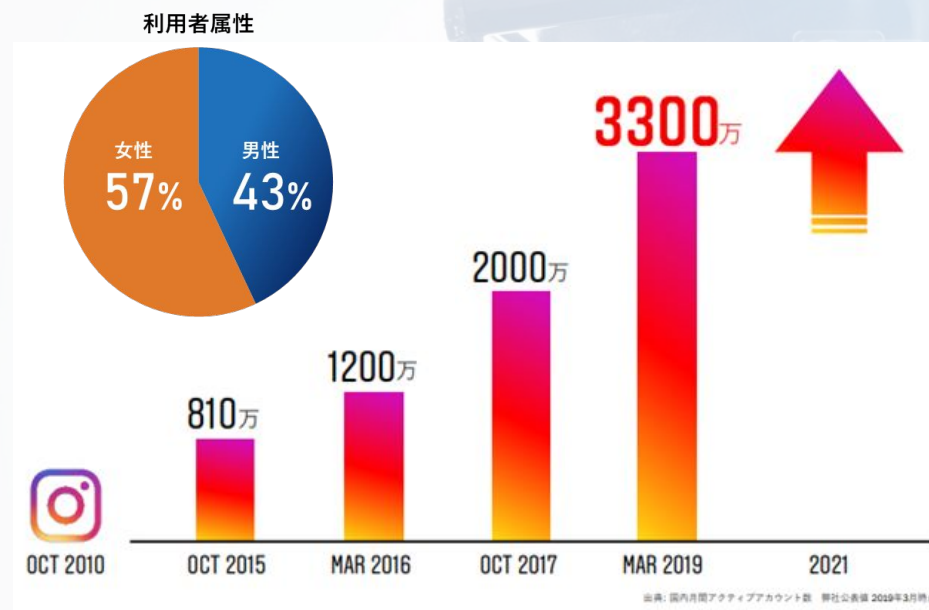


## 他のSNSと比較し満足度が高い



主なSNSの利用者満足度を100点満点換算の満足度ポイントに換算すると、Instagramの満足度がもっとも高く81.2ポイント。2人に1人がInstagramには必要なものが全て揃っており、他のどのプラットフォームよりも優れていると回答。

## 日本の利用者数や属性



Instagramの国内月間アクティブアカウント数は3,300万人を突破している。

90%のアカウントがInstagramでビジネスをフォローしておりInstagramは情報を収集するためのアカウントとして利用されている。



## Instagramは必須プラットフォームへ 広告のCPAが高騰していく中、第二の自社メディアとして活用



### 広いユーザーへの アプローチが可能

直近数年で、ユニークユーザー数が3倍になり、Tiktokユーザーを取り込むリール機能も実装し、ユニークユーザー数が増え続けている。



### 情報収集は インスタへ移行

インスタの利用目的、第一位は情報収集。ファッション・コスメ領域では既に情報収集のプラットフォームとしてGoogleを超えている。英語圏ではキーワード検索の実装を開始している。



### 商品購入に 繋がりやすい

ユーザーのロイヤリティが高く購入や契約に繋がりやすい。  
また、広告とは異なり、顧客資産が積み上がっていくため、収益が安定・拡大しやすい。



## 広告とは異なったアプローチが可能

### 広告でのアプローチ

即効性、瞬発力が高い

集客数≒予算（積みあがらない＝広告）

効果高いワード≒CPC高騰傾向

専門的なノウハウが必要

運用リソース高い、長い、複雑

### Instagram運用のアプローチ

ユーザーを育成しながらアプローチ

エンゲージメントが高いユーザーが接触する

関係性の濃いユーザーなので  
購入に繋がりやすい

専門的なノウハウが必要

トレンドを追い続ける必要

Instagramはかけたコスト分フォロワーとしてメディア資産が高まり、  
時間が経過するほど費用対効果が向上する。





# Instagram運用において重要なこと

## Instagramを使っているユーザーの本質的な目的を理解することで Instagramという媒体の文化を知ることができる

### オリジナルデータを発見する

GoogleやYahoo!などの検索エンジンから得られる第三者の客観的なデータではなく、タグするという行為からユーザーたちが投稿した主観的なオリジナルデータの情報を発見しています。

### 情報をコレクションする

ユーザーは必要な情報を発見し、コレクションしていく傾向があります。  
ヘアスタイル、ファッション、美容情報などフォルダ分けしてコレクションしています。





## 成果が出るアカウントを運用するために必要なステップ

### Step 01



#### ペルソナ設計

サービスを使って欲しい  
具体的なユーザーは？

- ・年齢層
- ・性別
- ・職業
- ・価値観 etc...

### Step 02



#### 出口設定

最終的にフォロワーに  
とって欲しい行動は？

- ・認知を獲得
- ・新規顧客を獲得
- ・リピーターを獲得 etc...

### Step 03



#### 目標数値設定

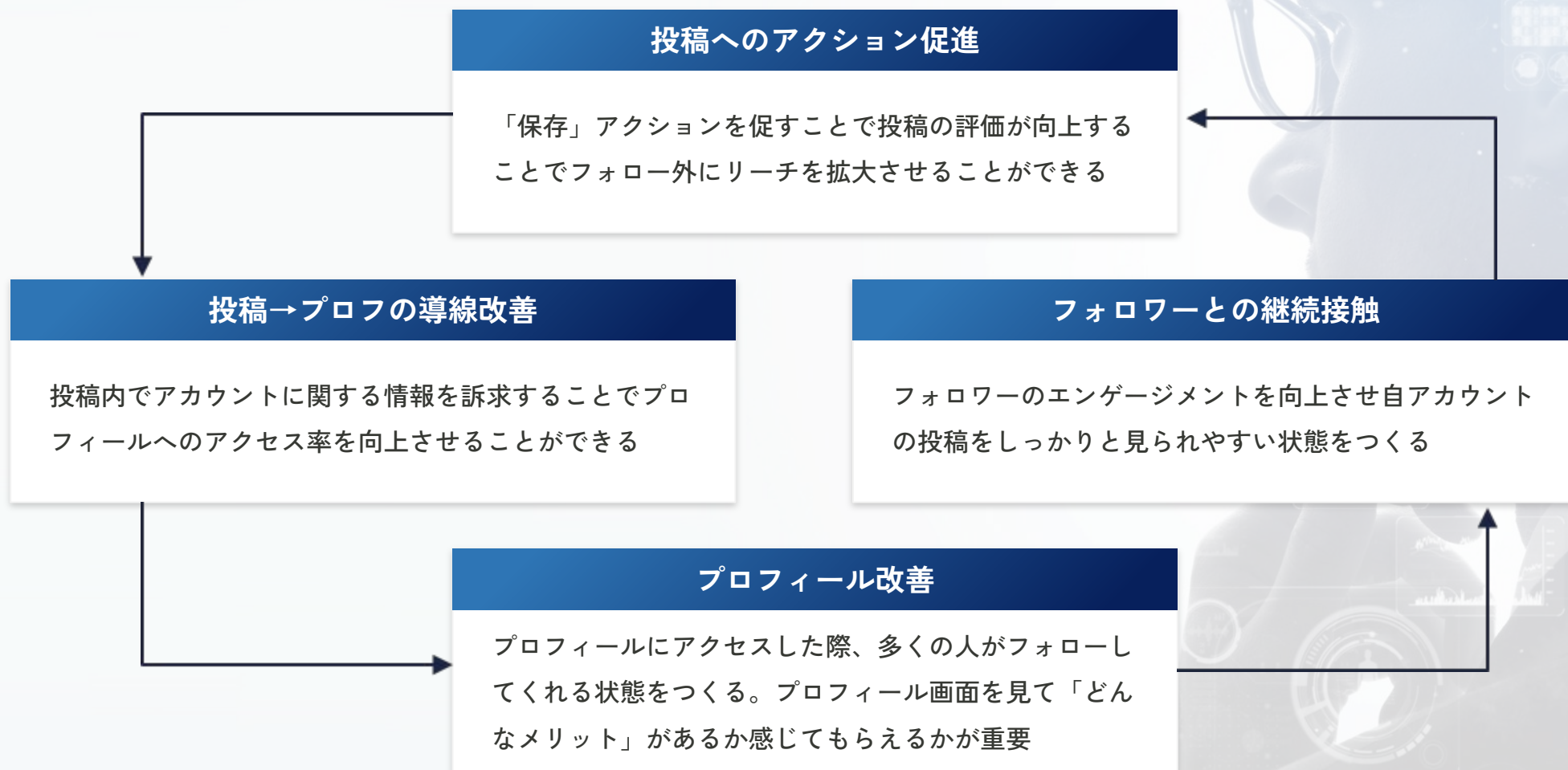
ゴールから逆算して  
具体的な目標数値を立案

- ・フォロワー数
- ・投稿回数





## ロイヤリティが高いお客様が集まるアカウントにしていくには 以下の4ステップを意識して運用していく



## 01. 相互フォローやBot運用



フォロワー数よりフォロー数が多いアカウントや、外国人のアカウントや捨て垢などを購入しているアカウントはユーザーからの信頼を失いやすくなり、企業の価値が下がってしまう恐れがある。

## 02. アクションを能動的にしない



クリエイティブを作成し投稿しているだけだと認知は広がっていかないので、能動的にいいねなどアクションをしていくことで早い段階で認知を広げていくことができる。





# Instagram運用実績一覧



## 配信内容：美容メディア

## 運用30ヶ月で10万フォロワー獲得

LINE追加数50件~100件





## Case 02

### 配信内容：教育メディア

#### フォロワー推移

運用14ヶ月で3.7万フォロワー獲得

#### 月間CV数

LINE追加数10件～20件





## Case 03

### 配信内容：自社メディア

#### フォロワー推移

フォロワープランを開始してから1ヶ月で  
フォロワーが1,000を超える







## Case 04

# 配信内容：暮らしメディア

フォロワー推移

運用2ヶ月で2,000フォロワー獲得





## Case 05

### 配信内容：物販メディア

#### フォロワー推移

フォロワープランを開始してから1ヶ月で  
フォロワーが1,000を超える







# ご支援内容





### プロジェクト立ち上げ（初期設計）

- ・ 貴社サービス把握/マーケット理解
- ・ 貴社領域におけるインスタ市場の理解
- ・ インスタアカウントの説明
- ・ アカウントコンセプトの策定
- ・ 目標KPI設定
- ・ プロフィール画像の選定
- ・ プロフィール文章の作成
- ・ 投稿方針の策定
- ・ ペルソナ設定
- ・ 投稿フォーマットの作成
- ・ 投稿トンマナの策定

### プロジェクト進行（実行）

- ・ 定例の打ち合わせ
- ・ フィード投稿配信
- ・ アカウントパトロール  
いいね周り
- ・ インハウス支援への切り替え



## ご評価いただいているポイント

1

### 相互フォローをしない

弊社では相互フォローを使わず、フォロワーだけを毎月1,000人確実に増やします

2

### Bot運用、フォロワー購入しない

AIなどはいわずに完全に人の手を使ってフォロワーを増やせるので、より正確にターゲットリーチ、アクティブフォロワーの獲得が出来ます。ご要望に合わせてターゲット層も変更可能です。

3

### フォロワーの増加に完全コミット

弊社では毎月確実に1,000人のフォロワー獲得が可能です

4

### 最終的にはチームのインハウス化も可能

SNS運用をしているチームを貴社に出向させることが可能です。弊社で育成したSNSディレクターを出向させることでSNS運用者を1から採用する必要がなくなります。



	デジタルアスリート	運用代行他社A	運用代行他社B
月額費用	フォロワー500人保証：30万円/月 フォロワー1000人保証：50万円/月 (※どちらのプランも月1のコンサルあり)	30万円/月	30万円/月
最低契約期間	6ヵ月	6ヵ月	6ヵ月
フォロワーの伸ばし方	相互フォローやフォロー購入を行わず、能動的なアクションを行い保証の目標分まで持っていく	いいねや返信を行うが、フォロワー保証は無し	インフルエンサーによるブランディング、短期的な効果は期待できる
コンテンツ内容	フィード 月8投稿	フィード 月12回投稿	フィード5回投稿
SEO対策	【ハッシュタグ】 スモール・ミドル・ビックキーワードを使い分け、投稿に沿った選定により、認知拡大します。  【投稿時間】 貴社のアカウントに合った適切なタイミングで投稿を行います。	ハッシュタグ検索や発見欄に上位表示させる具体的な対策は無し。	ターゲットユーザーのリーチするタイミングに合わせて、投稿を行う。
コンテンツクオリティ	コンテンツマーケティングに特化。見込み顧客に対して有益となるコンテンツを発信し、アクティブユーザーのみを獲得	写真等、投稿素材に使われるものはクライアント側で用意	専属カメラマンがいるため、写真のクオリティは抜群に良い





現状の領域のレベルに合わせて、最適なフェーズから支援をスタートします。

1

準備期

2

立ち上げ期

3

安定期

4

ファン化期

5

拡散期

Instagramの運用において上記ステップは順番を飛ばすことができません。



## フェーズごとに行う施策の一覧

### 準備期

- ・アカウント設計
- ・ペルソナ選定
- ・投稿テーマ決め
- ・デザイン選定
- ・フィード投稿

### 立ち上げ期

- ・フォロワー斡旋
- ・リール投稿
- ・ハッシュタグ分析
- ・インサイト分析
- ・投稿改善

### 安定期

- ・コンセプトの見直し/最適化
- ・保存数攻略
- ・コメント促進施策
- ・ストーリーズ投稿
- ・ハイライト作成

### ファン化期

- ・フォロワーが喜ぶ企画
- ・DM攻略
- ・コミュニティ化
- ・ストーリーズ投稿

### 拡散期

- ・ストーリーズでシェアされる工夫
- ・マネタイズ設計

## ■目的に沿ったKPIを設定し戦略を整える

市場のリサーチをしながらペルソナ、発信ジャンル、プロフィールを作成します。ユーザーのお悩みごとを解決できる便益性と他のアカウントと差別化できる独自性をもとに構築をおこないます。

M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
フォロワー数	リーチ数	いいね数	保存数	コメント数	ENG率	保存率	ホーム率	プロフアクセス数	プロフアクセス率
-	-	19	2	0	10.66%			4	2.03%
-	-	14	2	0	5.16%			21	6.77%
-	-	16	2	0	5.92%			4	1.32%
-	-	12	1	0	4.21%			6	1.94%
-	-	14	1	0	5.21%			7	2.43%
-	-	15	3	0	6.34%			7	2.46%
-	-	8	1	0	8.57%			5	4.76%
-	-	8	2	0	4.88%			2	0.98%
245	205	16	2	2	9.75%	0.98%	83.27%	14	5.36%
242	184	12	1	0	7.06%	0.54%	52.89%	2	1.11%
241	165	15	3	0	10.90%	1.82%	34.44%	2	1.83%
239	200	14	1	0	7.50%	0.50%	56.90%	5	2.33%
238	262	15	1	0	6.10%	0.38%	0.00%		0.00%

保存数・プロフィール転換率など  
状況に合わせた数値の改善立案

アカウントの状況や数値をもとに御社にとって最適なKPIを設定しコンセプト設計をしてまいります。



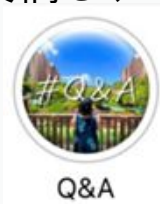
## ■投稿を作成しフォロワー数を増やしていく

まずはアカウントを認知してもらう。投稿を続けつつ、分析と改善を繰り返しながらユーザーにとって有益な情報を発信し、フォロワー増加に繋がります。



## ■ハイライトを設計し自社の情報を伝えていく

保存率をあげていくタイミングでフォロワーになったユーザーのエンゲージメント率を上げることができるストーリーの投稿とハイライトを活用していくことが重要となってきます。自己紹介や問い合わせ、企業アカウントごとのノウハウなどユーザーが知りたい情報をストーリーで投稿し、ハイライトに設置していきます。



Q&A



みんなの声



自己紹介



メンバー実績





# ■ファンに向けて企画を作成する

フォロワーが増えた段階でマネタイズやファン化に繋がるような企画を設計します。



安定して1ヶ月300件以上のCV獲得

CPA: **10,000 > 1,000**

フォロワー月平均純増数

**2233%**に成長



ストーリーズ閲覧率

**10 %台 > 20 %**に成長！



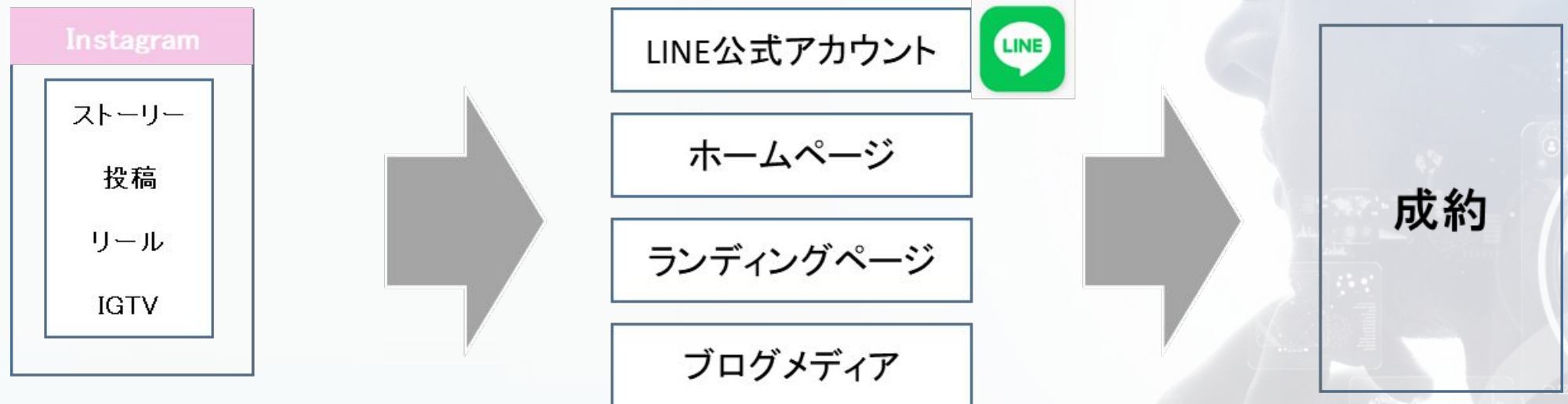
フォロワー月平均純増数

**250%**に成長！



## ■マネタイズ的设计をおこなう

LINE登録やHP遷移、来店予約など目標に合わせて、フィードやリール、ストーリーズ投稿から導線設計を行います。





## 運用スケジュール

1ヶ月目	2～5ヶ月目	6ヶ月目
リサーチ・企画・KPI設計		
	投稿の作成・ブラッシュアップ	
		マネタイズ化の導線設計

1ヶ月目はコンテンツを作るためのリサーチや投稿の作成を行い、2ヶ月目から投稿を開始しフォロワーを毎月1,000名ずつ増やしていきます。

フォロワーが5,000名になる6ヶ月目からマネタイズに向けた導線を設計していく予定です。



# 各領域の専門家を集めた、 4名のプロジェクト体制を敷かせていただきます

### 全体ディレクター

- ・アカウントの設計
- ・投稿の管理
- ・コンテンツの管理
- ・効果分析



### デザイナー

- ・クリエイティブ作成
- ・クリエイティブ修正



### 企画・シナリオライター

- ・投稿の構成作成
- ・投稿文の作成
- ・企画立案



### アカウント管理

- ・いいね周り
- ・フォロワー斡旋
- ・ハッシュタグの選定







## ご注意事項

---

**本サービスは、まずはフォロワー増加に注力し、アカウントの影響力を高めるサービスです。**

**そのため、**

- ・ ターゲットやペルソナ以外のアカウントへのこちらからのアクション**
  - ・ エンゲージメント率やホーム率など別の指標の低下**
- などがございます。**

**ご了承のほど、よろしくお願いいたします。**

# MISSION

## すべての挑戦を さらなる高みへ

### — Our Value —

智：知識を高め、論理的に考える  
心：可能性を信じ、挑戦し続ける  
技：スキルとスピードを日々研鑽  
体：心身を鍛え、常に健康であれ  
徳：誠実さと感謝を行動でしめす

## 技術とチームワークを磨き続ける、 デジタルマーケティングのアスリート集団へ

デジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションを掲げています。

このミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

2011年、デジタルアスリートの前身である株式会社リスティングプラスは、リスティング広告の専門代理店として創業。

それ以来、我々は常に新しいことへの挑戦を続けてきました。

創業当時は、まだリスティング広告の運用に関する情報も少ない時代です。私たちは自分たちでテストを繰り返してノウハウを作り出し、お客様にサービスを提供していました。

さらに、リスティング広告の成果を高めるためには運用技術だけでは不十分との考えから、2015年にはランディングページの制作・改善サービスを開始。

同年、「まだ使い物にならない」と言われていた時代から研究していた、Facebook広告の事業部も立ち上げました。

その後も次々と登場する新しい広告媒体の運用に取り組み、最近ではSNSやYouTubeチャンネルの運営など、様々なサービスを拡充して現在に至ります。

この間、正解がわからない不安や、思ったような成果を得られない焦りに押しつぶされそうな時期もありました。

しかし試行錯誤の末に成果を出し、創業10年を経た今から振り返ると、それらすべての経験が成長のためであり、「挑戦の楽しさ」を覚えてくれたと感じています。

私たちはこれからもデジタルマーケティング支援の最高峰を目指し、挑戦を続けます。

新たな挑戦を楽しみ、最新のデジタルマーケティングについて研鑽し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。

 **DIGITAL ATHLETE**  
デジタルアスリート株式会社

代表取締役社長  
長橋 真吾

CEO 代表挨拶  
MESSAGE



# 実績 - お客様の声 -



## PDCAを回すスピードが早く、安心して任せられます

デジタルアスリートさんの強みは、「スケジュール厳守」、「制作スピード」、「PDCAスピード」と思っています。諦めること無く必死にトライアンドエラーいただけるので非常に安心してしています。

健康食品・化粧品業界 担当者

MASTER COSMETIC

## 事業全体から課題を見つけてくれるので助かっています

表面上の数字だけでなく社内全体から改善すべき点を見つけてもらえるので助かっています。また、会社の置かれているフェーズにあった提案をいただけるので、売上の基盤となるような広告運用ができていますと感じます。

化粧品業界 担当者

HAND

## いつも様々な情報提供をいただけて感謝しています

運用に関する情報だけでなく、組織運営に関するアドバイスや他社の状況など含めシェアしていただけるのが助かっています！

日用品・化粧品業界 担当者

日本ドワイスン研究所

## 商品をここまで深く理解してくれた会社は初めてです

はじめて誠実なWeb広告代理店に巡り合えました。ご愛用のお客様インタビューも実施するなど、商品を非常に深く理解しようとしてくれました。表面的な運用ではなくマーケティングを熟知した運用で、これまで右肩下がりだった CV数がV字回復、CPAも大幅に下がりました。

健康食品・化粧品業界 担当者

KIJIK

ALC Inc.

ALC Inc.

加藤シゲユキ

Reland Edge

RAMBL

KOYOSHA

物販レテック

ALC Inc.

ALC Inc.

Lily Aisha

StarEdge

SAYS

MASON

REHESYS

ALC Inc.

ALC Inc.

V-PROVID

Widsley

weath

CARROT

# デジタルアスリート 役員ご挨拶

## デジタルマーケティングを総合的に支援していく

デジタルアスリートは、デジタルマーケティングを総合的に支援する会社です。昨今のデジタル領域は、どれか一つだけの施策を実行したからと言って、成果が上がるものではなく、複合的かつ総合的に施策を実行することが求められるようになっていきます。我々デジタルアスリートでは、その複雑化するデジタルマーケティングを総合的に支援できる体制を社内を整えています。海外を含めたデジタルマーケティングにおける最新情報の収集は勿論のこと、各業界や業種業態における成功事例も多数ありますので、デジタルマーケティングを活用して、売上げアップや収益アップをお考えなのであれば、是非デジタルアスリートにお任せください。



取締役 松本 剛徹

## 本質的なマーケティング戦略にフォーカス

昨今、自動化により機能するようになり、広告運用の価値が下がり、いよいよ広告管理画面の運用だけでは代理店は生き残れない時代になっています。サービスの転換期であることは明確で、海外では既にマーケティング戦略全体から広告を考えられるコンサルタントと、単なる広告運用者の二極化も進んでいます。当社は広告運用を得意とする集団としてスタートしましたが、リスティングプラスの”プラス”が意味がそこにある通り、サイト制作・マーケティング戦略コンサルタントの領域にもチャレンジし続けてきました。今後もより本質的なマーケティング戦略にフォーカスし、クライアントと共に市場に価値を創造していけることを楽しみにしております。



執行役員 鷲見 貴人

## 挑戦をサポートし、結果にフォーカスできる人材を育成・提供

デジタルマーケティング領域の技術革新は非常に早く、新たな技術やビジネスモデルに対応できるヒトが要となります。当社は、ビジネスアスリートとして取組む姿勢は当然のことながら、結果にフォーカスできる人材を育成・提供することで、デジタルマーケティングの可能性をお客様に感じていただきたいと考えております。10年以上デジタルマーケティング領域で成果を上げてきましたが、さらなる高みを目指し、世の中から必要とされる企業であり続け、デジタルマーケティングの可能性を拡大・深化させていくために挑戦し続けていきます。その中でお客様、一社一社の挑戦をサポートできる会社であり続けられれば幸いです。



執行役員 古子 優樹





---

住所	〒160-0023 東京都新宿区西新宿 6-24-1西新宿三井ビルディング
----	--

---

経営陣	代表取締役	長橋 真吾
	社外取締役	松本 剛徹
	社外取締役	小川 誠
	常勤監査役	水町 友彦
	社外監査役	川畑 大輔
	社外監査役	酒井 貴徳

---

設立	2011年7月1日
----	-----------

---

従業員数	103名（2023年3月現在）
------	-----------------

---

事業内容	デジタルマーケティングの総合支援 デジタルマーケティングツールの開発構築 デジタルマーケティング人材の育成と派遣
------	--

