

デジタルマーケティングに強い組織を作る
リスキリング支援サービス



DIGITAL ATHLETE

デジタルアスリート株式会社

98%の未経験人材を短期間でマーケターに育成し、
成果創出に熱い集団へと変革する育成メゾットを提供

MarkeHERO

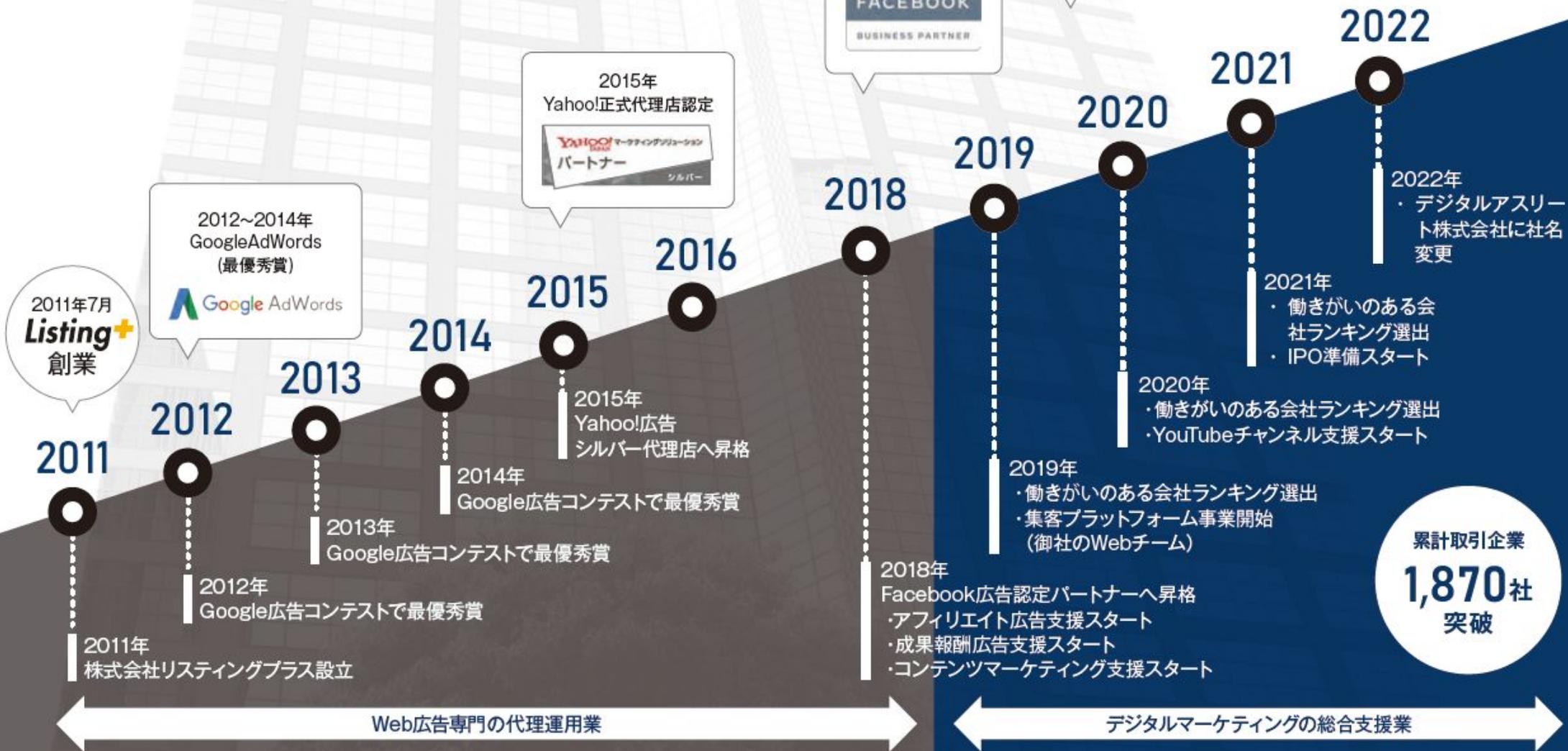
VISION

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。

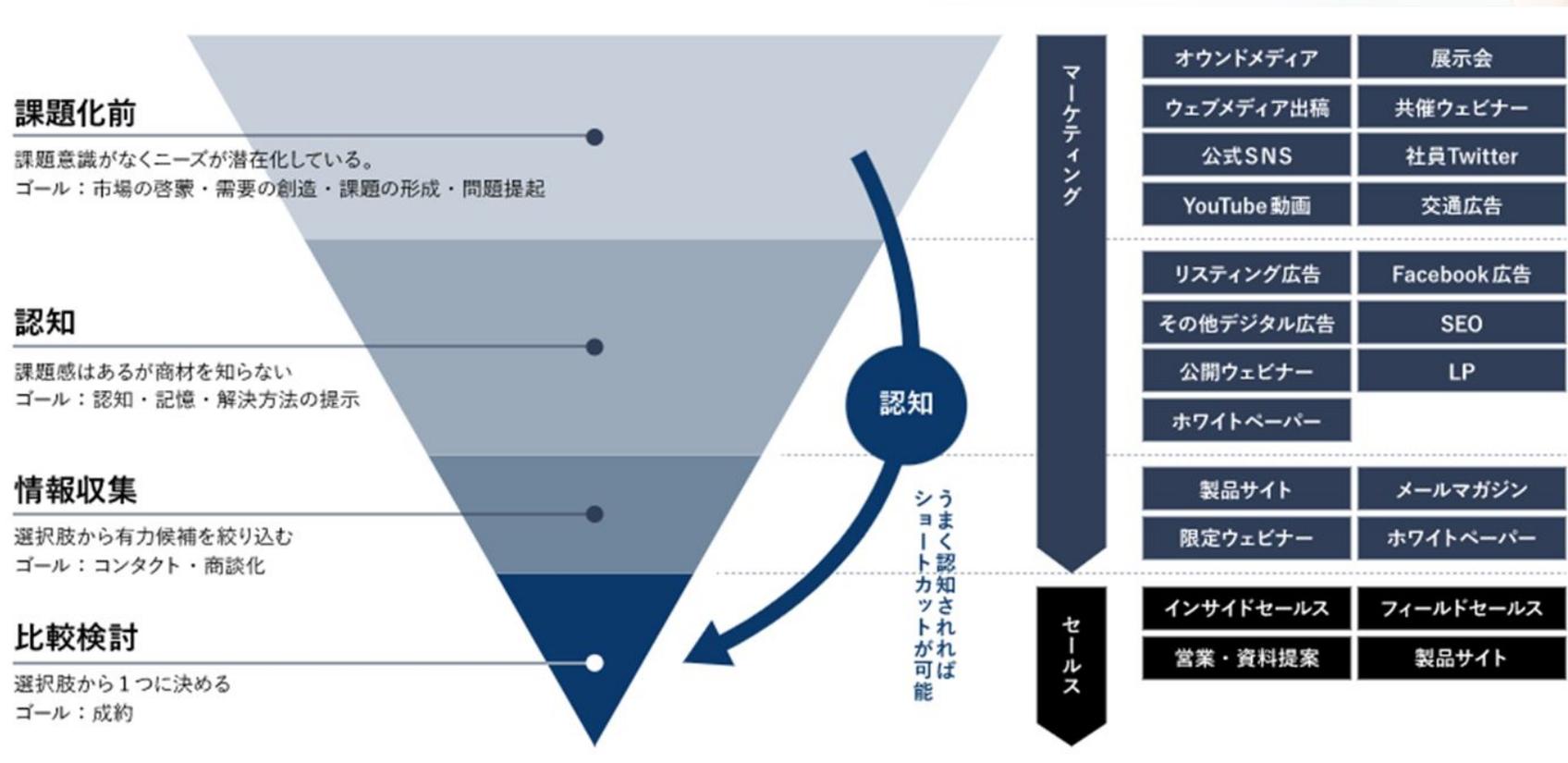
市場の中には、御社のサービスを探されている方がいまして、

「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。

よろしくお願いいたします。

デジタル広告運用・Webサイト制作を起点に デジタルマーケティング設計～構築支援まで幅広く対応可能！



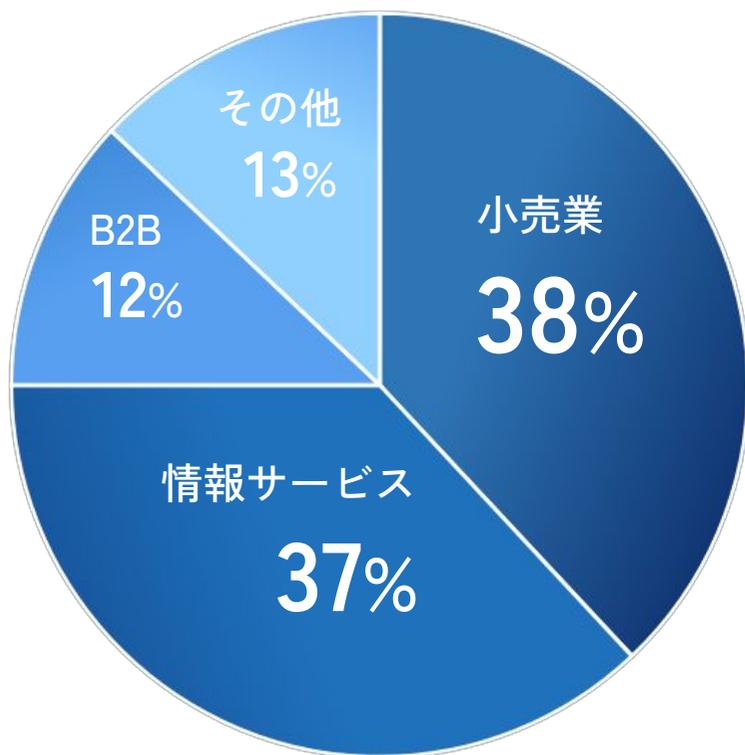
これまでの支援実績は1,000社以上にのぼり、各分野のスペシャリストが多数在籍しています。全体戦略の設計から、集客や認知拡大を目的とした広告の運用、CV率を高めるLP・サイトの制作まで、一貫して対応するのが当社サービスの特長です。

創業12年、1800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！



1800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

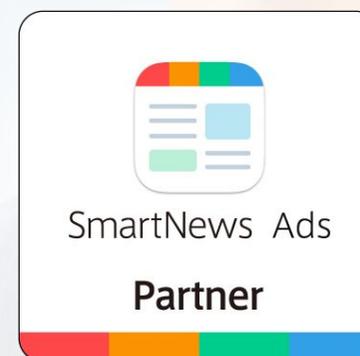
対象上位業種



 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 大鵬薬品 工業株式会社	 株式会社ヴァーナル	 エステティック ミス・パリ 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 ゴルフファボ



登録者数：45.9万人
動画投稿数：991本
最高動画再生回数：299万再生
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



登録者数：2.02万人
動画投稿数：192本
最高動画再生回数：19万再生
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

運用実績

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ング教育サービスの提供

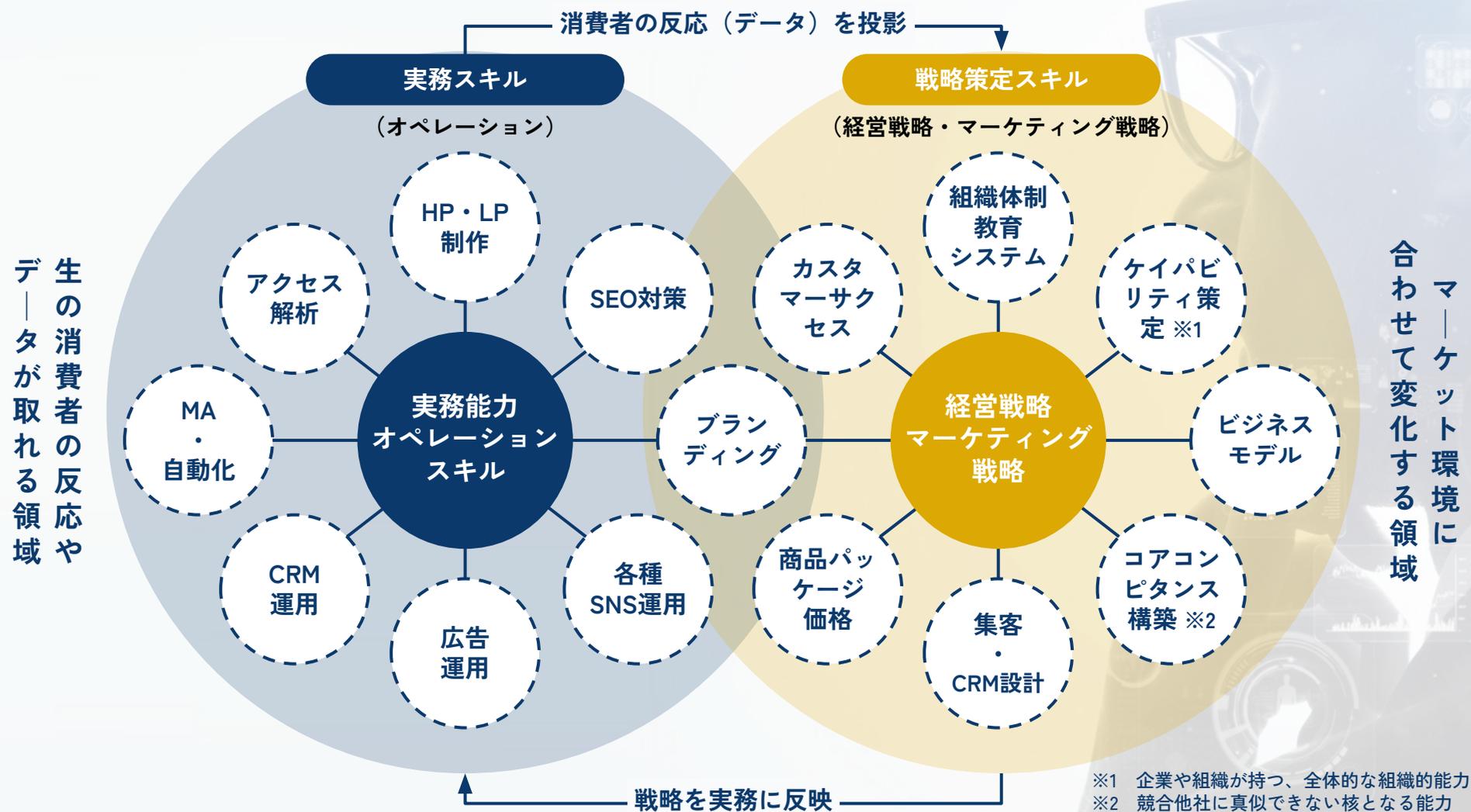




リスクリング支援サービス

マーケティングスキルを分解し、段階ごとに教育

マーケティングスキルを戦略策定スキルと実務スキルの能力に分解



企業のインハウス化のため
既存社員育成から人材提供までを一貫して行う



リスクリングシップ / デジタル広告運用プログラム

人材派遣 / 人材紹介 / 採用支援



リスクリングシップ

デジタルマーケティングのスキルと知見を短期間で習得

Webマーケター育成のパーソナルトレーニング

既存社員のスキルが短期間で圧倒的に成長し

売上が作れるマーケティング組織に変革

未経験人材を
Webマーケターに育成する

常駐型インターンシップ

最短3ヶ月で
広告運用スキルを習得

1,870社のWeb集客
を支援した実績

売上アップを加速するためのマーケ人材とプロのナレッジが手に入る



実務遂行を目指し、3つのSTEPで知識・スキルを習得。

STEP 01

学ぶ



講義形式で知識をインプットしてもらいます。意味・考え方・やり方を徹底的に教えます。

STEP 02

実践する



講義の内容を復習しながら課題に取り組めます。実際に手を動かすことで理解度が深まります。

STEP 03

できる



課題の答え合わせをし、不明点を解消します。専任講師が分かるまで説明します。

インプット・アウトプットを繰り返すことで学習の習熟度は格段にあがります。また、**貴社の商材を題材**に課題に取り組んでいただき、そのフィードバックをプロのコンサルタントが行うことで、より実践に即した研修が可能となります。

サービス内容

3ヶ月間～、当社へ常駐していただき、基礎研修から実務トレーニングを実施し帰任

詳細

◆業務内容

1. デジタル広告基礎研修
 2. デジタル広告運用の補助～メイン運用
 3. SNSマーケティングの補助～メイン運用
 4. ビジネスマインド
- ※能力高い方は下記も研修
5. クライアント対応、提案書作り
 6. LPの改善、LP制作補助

◆研修時間

火・水・金 9:00-18:00（休憩1時間）
※月・木は自由出社日

◆勤務地

デジタルアスリート東京本社

◆期間

基本3か月間～

条件要件

◆必須条件

1. 週3日、当社オフィスにて受講いただける方
2. 課題に対して主体的に取り組める
3. PCの基本操作ができる
4. 自己学習できる

※注意点

3ヶ月間の研修をご用意していますが、自己学習をしないと現場についてこれない可能性があります。

課題の提出漏れや、明らかにレベルが基準に達していない方は契約の更新を見送らせていただく場合がございます。

デジタルマーケティングに必須のスキルを厳選

デジタルマーケティングの領域は広く、すべてのスキルを習得するには膨大な時間と実践経験が必要となります。そのため、リスキングシップにおいては特に必須とされるスキルを厳選して研修を実施していきます。

マーケティング戦略	実行スキル	マーケティング素質
ビジネスモデル	Google / Yahoo広告	思考のフレームワーク
KGI・KPI設定	Facebook/Instagram広告	クリティカルシンキング
リサーチ	クリエイティブ制作	クライアントワーク
ペルソナ設定	LPO/ライティング	Excel/PowerPoint
チャンネル設計	レポートニング	プレゼンテーション
プロモーション計画	アカウント改善・拡大施策	タイムマネジメント
	計測・タグ設計	
	GA4	

合計 20カリキュラム

デジタルマーケティングの基本設計とディレクションが出来るようになる

- デジタルマーケティングの全体図
- デジタルマーケティングの現場と各企業の課題
- マーケティング設計基礎と商品戦略
- カスタマージャーニーマップとターゲット設定基礎
- 検索広告のキーワード選定基礎、広告文設定基礎
- Facebook & Instagram広告のターゲット、クリエイティブ基礎
- デジタル広告運用の3つのステージ

各種広告媒体の初期構築とアカウント設定が出来るようになる

- 広告アカウント、広告媒体の基礎知識と応用編
- リスティング広告-アカウント構築~キャンペーン構築
- リスティング広告-広告グループ設定とキーワード設定
- リスティング広告-広告文設定とその他オプション設定
- FB広告-アカウント構築~キャンペーン構築
- FB広告-キャンペーン構築~広告セット構築
- FB広告-広告クリエイティブの構築

広告運用のパフォーマンスを改善させる事が出来、中級者向けの広告運用が出来るようになる

- ・ GDN広告のアカウント構築と設定方法、広告文構築
- ・ YDA広告のアカウント構築と設定方法、広告文構築
- ・ リスティング広告の運用改善アクセスの質編
- ・ リスティング広告の運用改善アクセスの量編
- ・ FB広告の運用改善-アクセスの質編
- ・ FB広告の運用改善-アクセスの量編
- ・ 各種デジタル広告のPDCAの回し方

社内向けの効果的なレポートを作成し、経営戦略に合わせた改善提案ができるようになる

- ・ レポートの作り方と数値報告の仕方
- ・ 改善提案資料の作り方と数値報告、現状課題、改善提案
- ・ クリエイティブ作成を簡素化する各種ツール
- ・ デジタル広告の運用工数を削減するシロフネ、リチカ等
- ・ デジタル広告のROIやROASを分析するアドエビス
- ・ 中長期的なプロジェクトマネジメントとリスク

週3日の講義・トレーニングにより密度をあげて研修

週3日、3ヶ月間をかけて、基礎学習にとどまらず、実践型トレーニングまで実施いたします。

火水金	10:00	10:30	11:00	11:30	13:00	13:30	14:00	14:30	15:00	15:30	16:00	16:30
1日目	オリエン	オリエン	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①	Webマーケティング①
2日目	Webマーケティング②	Webマーケティング②	Webマーケティング②	Webマーケティング②	Webマーケティング②	Webマーケティング②	Webマーケティング②	Webマーケティング③	Webマーケティング③	Webマーケティング③	Webマーケティング③	Webマーケティング③
3日目	リサーチ	リサーチ	リサーチ	リサーチ	リサーチ&ワーク							
4日目	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	思考フレームワーク	思考フレームワーク	思考フレームワーク	思考フレームワーク	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①
5日目	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①	★リサーチ-CJM①
6日目	リサーチ	リサーチ	リサーチ	リサーチ	★リサーチ②							
7日目	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り	★リサーチ②	★リサーチ②	★リサーチ②	★リサーチ②	リサーチ②プレゼン	リサーチ②プレゼン	リサーチ②プレゼン	リサーチ②プレゼン
8日目	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	★リサーチ③	リサーチ振り返り	リサーチ振り返り
9日目	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト	リサーチテスト
10日目	テスト結果振り返り	テスト結果振り返り	テスト結果振り返り	テスト結果振り返り	テストプレゼン							
11日目	アカウント構造	アカウント構造	アカウント構造	アカウント構造	PPC初期構築	PPC初期構築	PPC初期構築	PPC初期構築	KW出し	KW出し	KW出し	KW出し
12日目	KWのFB	KWのFB	★個別相談	★個別相談	KWツールの使い方	KWツールの使い方	KWツールの使い方	KWツールの使い方	KW出しワーク	KW出しワーク	KW出しワーク	KW出しワーク
13日目	広告文の作り方	広告文の作り方	広告文の作り方	広告文の作り方	広告文ワーク	広告文ワーク	広告文ワーク	広告文ワーク	媒体の特徴	媒体の特徴	媒体の特徴	媒体の特徴
14日目	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック	★広告文ノック
15日目	エディターの使い方	エディターの使い方	エディターの使い方	エディターの使い方	入稿シート①の使い方	入稿シート②の使い方	入稿チェックワーク	入稿チェックワーク	入稿チェックワーク	入稿チェックワーク	入稿チェックワーク	入稿チェックワーク
16日目	広告文ノックの解説	広告文ノックの解説	広告文ノックの解説	広告文ノックの解説	入稿作業	入稿作業	入稿作業	入稿作業	アカウントチェック	アカウントチェック	審査対応	審査対応
17日目	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック	★広告文合格ノック
18日目	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	リサーチ～初期構築④	解説	解説	解説	解説
19日目	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト	中間テスト
20日目	テスト振り返り・解説	テスト振り返り・解説	テスト振り返り・解説	テスト振り返り・解説	テスト見直し	テスト見直し個別面談	テスト見直し	テスト見直し	広告文ノック振り返り	広告文ノック振り返り	広告文ノック振り返り	広告文ノック振り返り
21日目	Facebookアカウント構造	Facebookアカウント構造	Facebookアカウント構造	Facebookアカウント構造	クリエイティブ	クリエイティブ	クリエイティブ	クリエイティブワーク	クリエイティブワーク	クリエイティブワーク	クリエイティブ解説	クリエイティブ解説
22日目	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題
23日目	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	クリエイティブ中間解説	クリエイティブ中間解説	クリエイティブ中間解説	クリエイティブ中間解説	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題	★クリエイティブ課題
24日目	計測・タグ	計測・タグ	計測・タグ	計測・タグ(ワーク)	計測・タグ(ワーク)	計測・タグ(ワーク)	計測・タグ(ワーク)	GA4	GA4	GA4	GA4	GA4
25日目	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善	LP改善
26日目	★LP課題	★LP課題	★LP課題	★LP課題	クリエイティブ解説	クリエイティブ解説	★LP課題	★LP課題	★LP課題	★LP課題	★LP課題	★LP課題
27日目	LP課題解説	LP課題解説	LP課題解説	LP課題解説	Excel	Excel	Excel	Excel(小テスト)	分析	分析	分析	分析
28日目	分析	分析	分析	分析	分析	分析	分析	分析	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題
29日目	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	分析課題解説	分析課題解説	分析課題解説	分析課題解説	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題
30日目	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題	★分析課題
31日目	分析課題解説	分析課題解説	分析課題解説	分析課題解説	PPT	PPT	★改善提案書作成	★改善提案書作成	★改善提案書作成	★改善提案書作成	★改善提案書作成	★改善提案書作成
32日目	提案書解説	提案書解説	提案書解説	提案書解説	クライアントワーク	クライアントワーク	クライアントワーク	クライアントワーク	最終テストについて	最終テストについて	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成
33日目	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成	★企業発表資料作成
34日目	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備	★テスト準備
35日目	最終テスト	最終テスト	最終テスト	最終テスト	最終テスト	最終テスト	最終テスト	最終テスト(プレゼン)	最終テスト(プレゼン)	最終テスト(プレゼン)	最終テスト(プレゼン)	最終テスト(プレゼン)
36日目	最終テスト解説	最終テスト解説	最終テスト解説	最終テスト解説	レポート・行動計画	レポート・行動計画	レポート・行動計画	レポート・行動計画	レポート・行動計画	レポート・行動計画	卒業セレモニー	卒業セレモニー

料金・シミュレーション

研修費

一人当たり月額 **30万円** (税込)

- ・基礎研修 (講義・課題・課題フィードバック)
- ・実践研修 (管理画面をつかった操作など)

個別コンサルティング費

月額 **8万円**~

※4ヶ月目以降もサポートが必要な場合

※貴社案件の運用アドバイス

- ・定例MTGによる運用アドバイス
- ・CWサポート及びコミュニティ参加

▼4名参加で4ヶ月目以降、個別コンサルティングを2名ご契約いただいた場合

参加者	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目
1人目	¥ 300,000	¥ 300,000	¥ 300,000	¥ 80,000	¥ 80,000
2人目	¥ 300,000	¥ 300,000	¥ 300,000	¥ 80,000	¥ 80,000
3人目	¥ 300,000	¥ 300,000	¥ 300,000	-	-
4人目	¥ 100,000	¥ 100,000	¥ 100,000	-	-
合計	¥ 1,000,000	¥ 1,000,000	¥ 1,000,000	¥ 160,000	¥ 160,000

※4人目以降は1人あたり研修費用が月額10万円となります。個別コンサルティングは一ヶ月ごとの更新です。



DX人材育成プログラム

実務遂行を目指し、3つのSTEPで知識・知見を習得。

STEP 01

学ぶ



講義形式で知識をインプットしてもらいます。意味・考え方・やり方を徹底的に教えます。

STEP 02

実践する



講義の内容を復習しながら課題に取り組みます。実際に手を動かすことで理解度が深まります。

STEP 03

できる



課題の答え合わせをし、不明点を解消します。専任講師が分かるまで説明します。

インプット・アウトプットを繰り返すことで学習の習熟度は格段にあがります。また、**貴社の商材を題材**に課題に取り組んでいただき、そのフィードバックをプロのコンサルタントが行うことで、より実践に即した研修が可能となります。

1SET 3週間×4回のサイクル(合計3ヶ月)

	大テーマ	小テーマ
1SET (3週間)	デジタルマーケティングの 基本設計	デジタルマーケティングの全体図と運用型広告の全体像
		マーケティング設計の基礎と商品戦略
		ターゲットリサーチと3C分析
		ペルソナ設定とカスタマージャーニーマップ
課題		1.リサーチ 2.ペルソナ 3.カスタマージャーニーマップ
2SET (3週間)	リスティング広告の基礎知識 アカウント設計～初期構築	リスティング広告の概念と開始までの手順
		Web集客で成果を出すための方程式
		広告アカウントの構造①キャンペーン②広告グループ③キーワード④広告文⑤広告表示オプション
課題		1.リスティング広告アカウント構築（キャンペーン/広告グループ/キーワード）2.広告文の作成
3SET (3週間)	Facebook広告の基礎知識 クリエイティブ選定基礎	Facebook広告で成果が出せる理由
		Instagramの傾向と最新攻略法
		Facebook広告アカウントの構造①キャンペーン設定②広告セット③広告
		成果の得るクリエイティブの作り方 ①ペルソナが興味をひくコピー ②ペルソナが興味をひくデザイン③クリエイティブデザインの考え方④広告文の作り方のコツ
課題		1.クリエイティブ作成 2.広告文の作成
4SET (3週間)	広告アカウント運用と 改善拡大方法	広告アカウントの設定方法
		広告アカウントの品質管理 -リスティング広告編 -Facebook広告編
		広告運用の改善・拡大の具体的方法 -リスティング広告編①アクセスの質②アクセスの量
		広告運用の改善・拡大の具体的方法 -Facebook広告編①アクセスの質②アクセスの量
課題		入稿

プログラム内容とスケジュール

3ヶ月で約16時間の講義と8時間の課題の時間でインプットとアウトプットを繰り返します



DX人材育成プログラム費用

DX人材育成プログラム

本体
価格

600,000円

人数 1名追加ごとに+30,000円

契約期間 3か月（講座4セット）

実施内容

- ✓ 講義
 - └デジタルマーケティングの基本設計とディレクション
 - └各種広告媒体の初期構築とアカウント設定
 - └広告運用のパフォーマンス改善
 - └レポートと改善提案
- ✓ 課題
 - └各講義に沿った内容
- ✓ フィードバック
 - └各課題と質問に対して

個別コンサル&個別研修

200,000円/月

契約期間 3か月～

実施内容

- ✓ コンサルティング
 - ✓ 研修
 - └研修内容に関して不明点があれば補講
 - └自社で実際に運用をして、それに対するのアドバイス
- ※1 各講座に対して2時間の個別コンサル・研修が付属するため
2時間×4講座＝「8時間分」が付与されます。
- ※2 8時間のコンサルの用途や開催時期は相談の上決定します
詳細は『研修後には8時間のフォローアップ体制』をご覧ください



ダイレクト採用広告
×
採用オーディション企画
Who is the next marketer?

ダイレクトリクルーティングとは

企業が直接求職者へアプローチする採用手法のことを指します。従来の採用手法である「待ちの採用」ではなく、自社にマッチする求職者を自ら探してアプローチする「**攻めの採用**」手法です。

従来の採用方法



ダイレクトリクルーティング



ダイレクトリクルーティングの新しい手法「ダイレクト採用広告」

ダイレクト採用広告はWeb広告から直接、専用の採用LPに遷移させることで独自の世界観に没入してもらい、顕在層から潜在層に応募してもらえます！



転職顕在層～潜在層までアプローチが可能

採用市場をマーケティング的に捉えると戦い方が見えてくる。

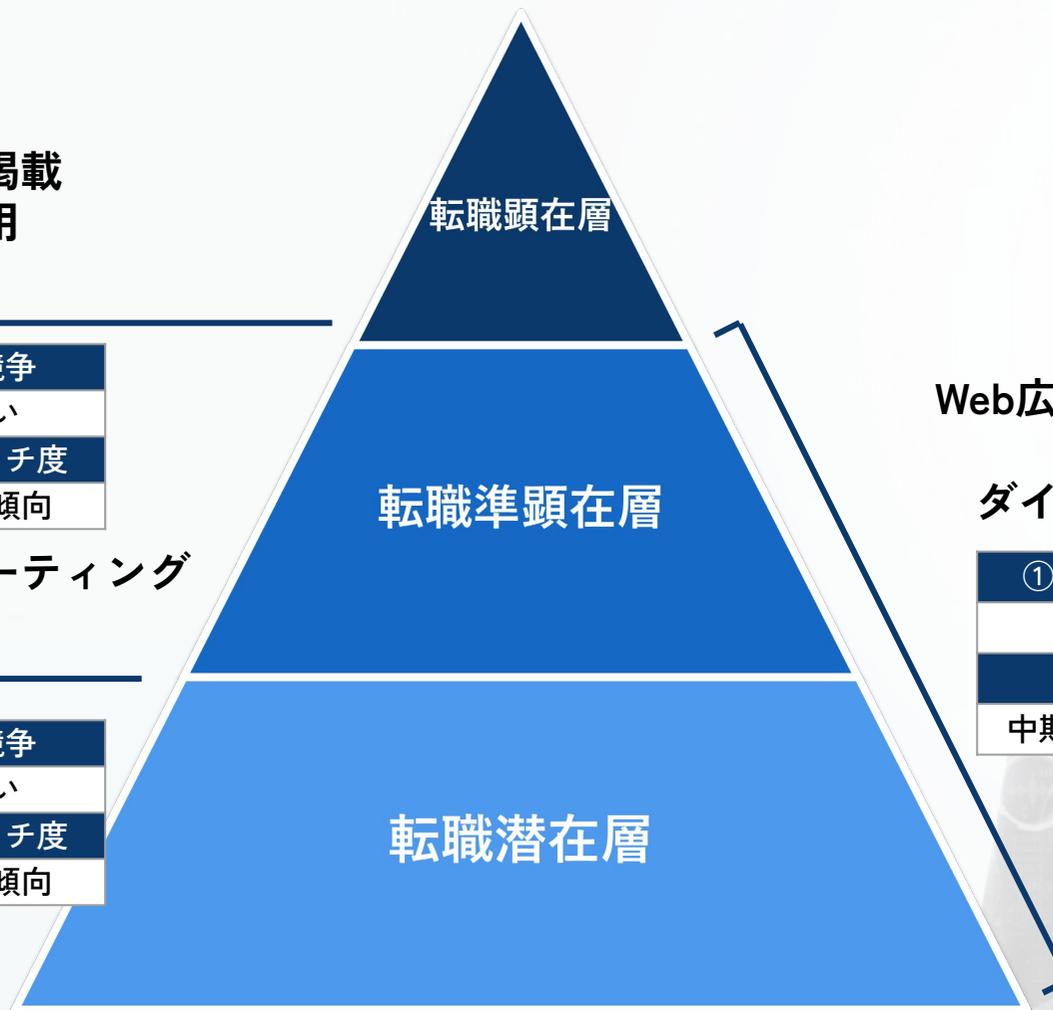
働き手にとって魅力的な採用企画が作れば、中小企業でも優秀な人材は採用できます。

- 求人広告への掲載
- 転職メディアへの掲載
- 人材紹介会社の活用
- 新卒採用

①採用コスト	②競争
高い	高い
③時間	④マッチ度
短期	低い傾向

- ダイレクトリクルーティング
- リファラル採用

①採用コスト	②競争
低い	低い
③時間	④マッチ度
長期+個別対応	高い傾向



Web広告（コンセプトイベント）
×
ダイレクトリクルーティング

①採用コスト	②競争
自由	低い
③時間	④マッチ度
中期+まとめて	高い傾向

ダイレクト採用広告の特徴

ダイレクト採用広告だけが実現できる3つの特徴をご紹介します。

特徴 01

100万円の広告費で100名以上の 応募を獲得することが可能

ダイレクト採用広告であれば、興味を持ったユーザーがクリックした時のみに広告費がかかるので、費用対効果が高い！

応募が合っても無くてもしっかり決まった費用がかかる採用媒体とは異なり、予算も自由自在でいつでも採用広告を停止再開することが出来ます！

特徴 02

社風マッチした人材や、優秀層 の応募を獲得することができる

PR出来る情報が一律で設定されている転職サイトとは違い、オファーや採用コンセプトを独自に設計出来るので転職サイトでは反応してくれない転職層からの応募を獲得できます！

見学会、説明会、オーディション形式と自社の魅力を自由に伝える事が可能です！他社との比較にもなりにくくダイレクトリクルーティング同様のオファーを対象ターゲットに合わせて一気に拡散出来ます！

特徴 03

採用イベントやオーディション 企画の運営を代行！面接工数や 歩留まり率の削減が可能！

イベント型の採用フローを採用すれば、面接回数の削減や歩留まり率の改善が可能です。

人事×マーケティングのプロが参加者のファン化とエンゲージメント率の改善に伴奏します。人事の方の経験が少なくとも採用力向上が可能です。

広告制作・運用

ターゲットを細かくセグメントし、対象となる人材にアプローチしていきます。
特に、どのテイストのクリエイティブがヒットするか早急に判断するため、
初動で多岐テイストのクリエイティブを作成。



テスト方針例

- ・初動で複数パターンの異なるテイストのクリエイティブを作成
- ・1ターゲティングで同一広告文にてクリエイティブテストを実施
- ・フィードサイズ・ストーリーサイズの2パターンサイズを作成
- ・目標CPAで獲得できているもの、CTRが他と比較して高いものを優先して配信

クリエイティブはターゲット層が見慣れているであろう
デザインを踏襲して作成。

採用オーディション企画

一般的な採用ではなく「オーディション企画」などイベント型の見せ方にする事で求職者にとってインパクトのある訴求となり、競合他社との差別化をはかります。

▼弊社事例（広告費：¥1,301,188）

仮エントリー		
CV	CPA	CVR
269件	¥4,837	5.25%

本選考エントリー		
CV	CPA	CVR
109件	¥11,938	40.5%

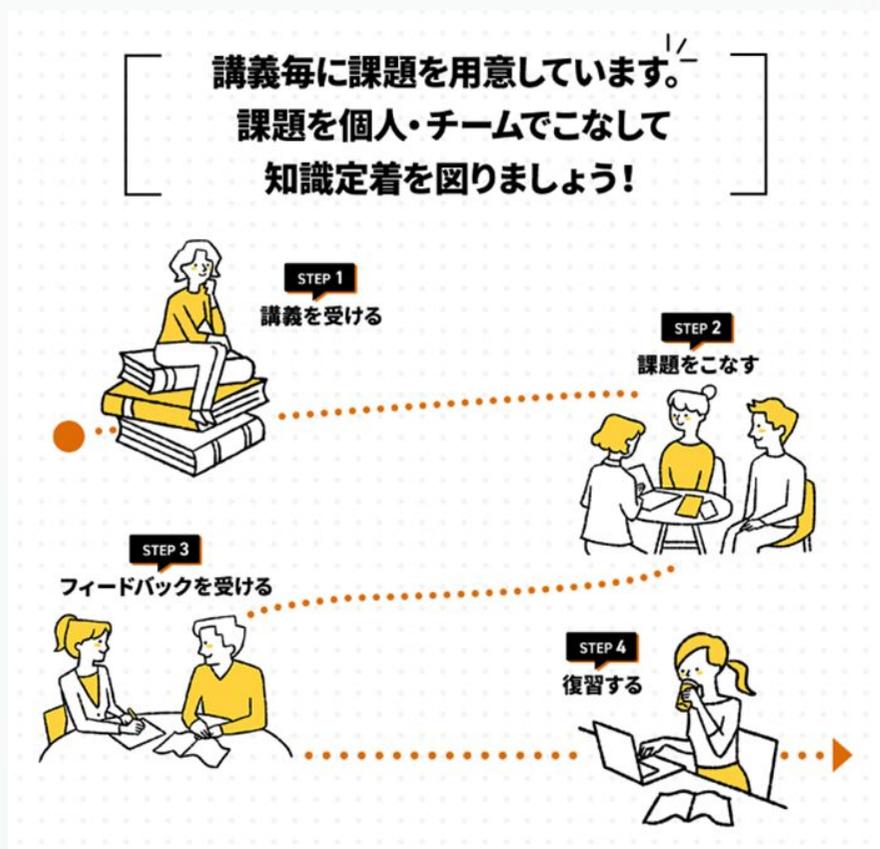
本申込数内訳

→FB：94件 / PR：13件 / TW広告：2件

育成×採用

人材育成と採用選考をかけあわせ、求職者・企業双方にメリットの享受が可能になります。

従来の面接のみの選考ではなく、
講義と課題を実施。その過程で選考も行う。



▼企業側のメリット

従来の面接だけでは、スキルセットや人柄の見極めが難しい。面接という短い時間は求職者側も自分をつくることが可能のため、入社後にアンマッチを起こす可能性も高い。育成期間(オーディション)という期間を設けることでその人の仕事に対する姿勢やスキルセットを見極めることが可能になります。

▼求職者のメリット

売り手市場とはいえ、未経験者は書類選考すら通らないことが多い。また面接に通らなければ終了してしまうという悩みがある。そこで無料で●●●が学べるというのは求職者にとってメリットになります。

導入手順

お申込みから採用募集開始まで最短2か月！採用時期から逆算してご提案いたします。

① 企画立案

1. 採用要件のヒヤリング
2. 採用要件から企画コンセプトを設計
3. 企画決めおよびスケジュール調整

② ページ制作

ページ着手からおおよそ45日間の制作期間をいただきます。修正数などにより変動となる可能性がございますのでご了承くださいませ。

③ 広告運用

集客期間はイベント日から逆算して開始日を確定いたします。
約1ヶ月間は集客期間で必要となります。

④ 採用選考

イベントおよび選考期間となります。
採用代行も承っておりますので、リソースが足りない、工数がさけない等ございましたらご相談ください。

ダイレクト採用広告費用

専用LP制作費

本体価格 **800,000円**

契約期間 45日間

実施内容

- ✓ 企画立案
 - └LP制作に関わるヒヤリング
 - └ダイレクト採用広告用の企画立案
- ✓ 制作
 - └デザイン
 - └コーディング
 - └セールスコピーライティング
 - └各講義に沿った内容

広告運用（母集団形成）

200,000円/月

※広告費はお客様負担です

契約期間 なし

実施内容

- ✓ 媒体選定
- ✓ 広告運用
 - └アカウント初期構築
 - └リサーチ
 - └クリエイティブ作成
 - └週次報告

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




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




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




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。ご愛用のお客様へ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



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支援の最高峰へ

私たちデジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションのもと、デジタルマーケティング業界の“アスリート”として日々研鑽し、お客様に最先端のノウハウ提供をしております。

そして、各専門領域のプロフェッショナルがお客様のビジネスモデル・企業戦略における、戦略的かつ効果的なデジタルマーケティング支援すべく現在も日々挑戦を続ける組織力が強みです。

私たちはこの挑戦の中で、単なる広告代理店ではなくお客様の真のパートナーとして共に歩み、お客様の挑戦もサポートできる企業でありたいと考えております。ビジネスのさらなる拡大をご支援し、デジタルマーケティングを通してエンドユーザーにお客様が大切にしている思いと価値を届けられることを楽しみにしております。



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。





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
取締役	津之地 佳花
取締役	古子 優樹
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 98名（2023年12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
(13-ユ-314939 / 派13-316481)

