



DIGITAL ATHLETE

デジタルアスリート株式会社

事例集



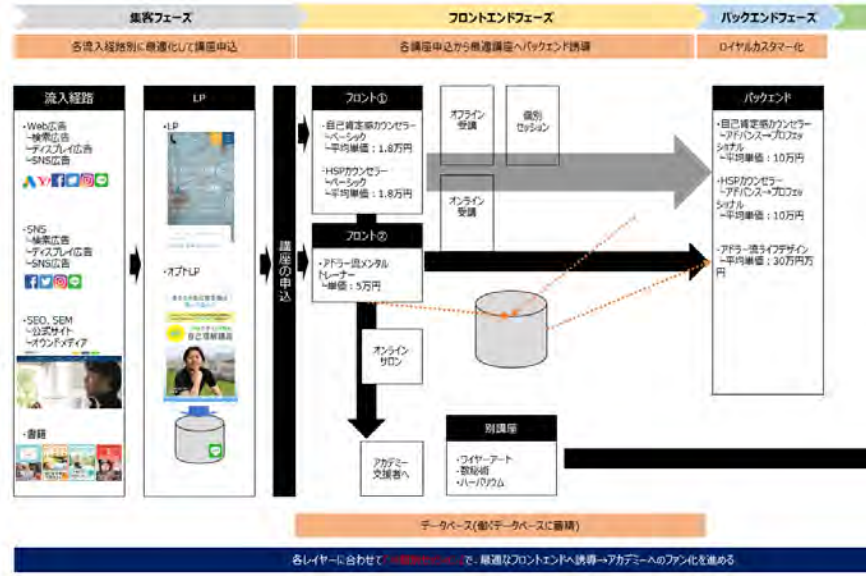
□ 案件概要



セミナービジネス

- ▶ **案件種類：**
自己啓発系セミナー
- ▶ **案件概要：**
独自の心理学メソッドを元にカウンセラーやコーチなどの資格取得ができる協会型ビジネス

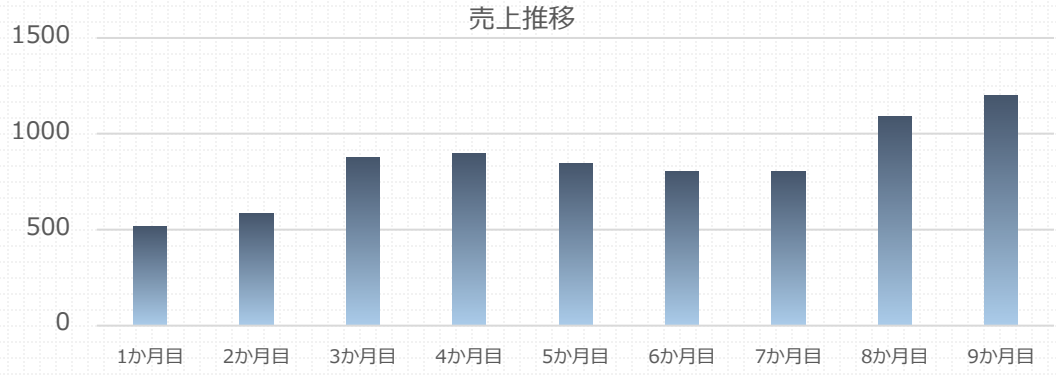
□ 施策内容



フロントとバックエンドの全体構築を見直し、流入経路の最適化、計測整備などを全体コンサルティング。

- <フロントエンド>
 - ・広告費用対効果の最適化
 - ・新規広告導線の構築
 - ・SEO導線の再構築(サイト・OM)
 - ・既存リストのセールス
- <バックエンド>
 - ・BEプランの見直し
 - ・BE引上げ方法の見直し
- <CRM>
 - ・会員サイト構築

□ 結果



開始時からWeb戦略や仕組み化を進め、短期的な売上アップではなく、「ベースアップ」として2倍成長。

中長期の売上アップを実現。



□ 案件概要



スクール

- ▶ **案件種類：**
プログラミングスクールの無料体験会への誘致
- ▶ **案件概要：**
若年層向けのプログラミングスクール

□ 施策内容

LINEでオプトイン（友達追加）を行っていたが、追加後反応しないリストや連絡が途絶えてしまう方への再アプローチが課題であった。

▼ 実施したLINEでのアプローチ

Before



After



既存リストへのアプローチ方を考案し、体験会のコンセプト設計からLINEでのアプローチ、リマインド手法を策定して実行。新たな集客チャネルを設計。

□ 結果

ステータス	名前	操作	予約数	予約詳細
開催：2021/01/17 (日) 19:00 ~ 21:00、切れ：2021/01/17 12:00				
予約済み	[blurred]	ステータス変更	1	予約詳細：予約のウェブページ 実施日時/予約した日時：2021年1月13日 19時41分
予約済み	[blurred]	ステータス変更	1	予約詳細：予約のウェブページ 実施日時/予約した日時：2021年1月8日 22時13分
予約済み	[blurred]	ステータス変更	1	予約詳細：予約のウェブページ 実施日時/予約した日時：2021年1月8日 20時27分 既にお申し込みのリストに重複して追加された可能性があります。ご了承ください。

▼ 結果

- 1回目…100人送付/3名参加/3% 参加者も把握可能、タグを判別する事で、経由なども把握可能
- 2回目…181名送付/5名参加/2%

元々、活用ができていなかったリストからの体験会引き上げに成功
また各回に参加をし参加者のエンゲージメントなどを確認し企画のブラッシュアップも実行



□ 案件概要



▶ **案件種類：**
教材販売

▶ **案件概要：**
技術系資格取得のための教材を通信講座として販売

□ 施策内容

① 既存メディアサイトの見直し

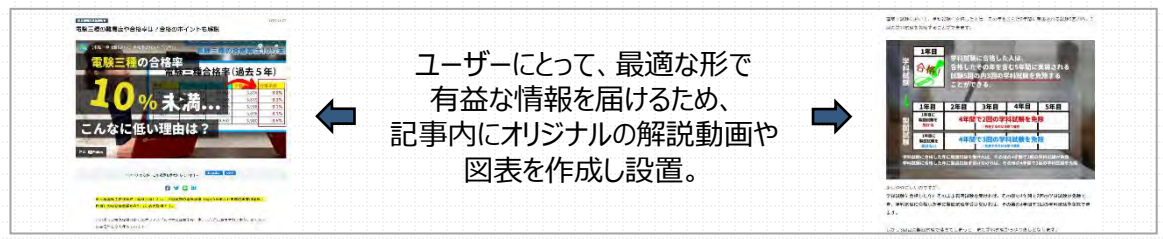
既存のメディアサイトを、ユーザーが閲覧しやすく、かつ検索エンジンのクローラーにとってわかりやすいサイト構造に整備。

② SEO記事の大量投下

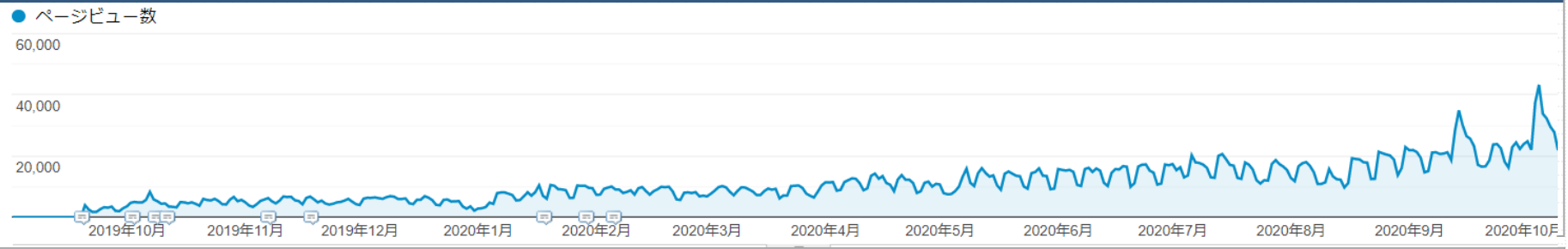
検索キーワードをリサーチした上で、ユーザーのニーズに応えるSEO記事を月40本のペースで投下。

③ 各記事の質向上

記事を投下し、ある程度記事へのアクセスデータが立ってきた段階で、そのデータを元に記事リライトをおこない、記事の質を上げるへ。量から質へのシフト。



□ 結果



オウンドメディア運用開始後1年間で、自然検索のみの月間PV数は10万PV→76万PVへ。上位記事に類似した記事をただ投稿するのではなく、オリジナル情報やユーザビリティを意識した記事の作成がここまで成長した要因といえる。



□ 案件概要



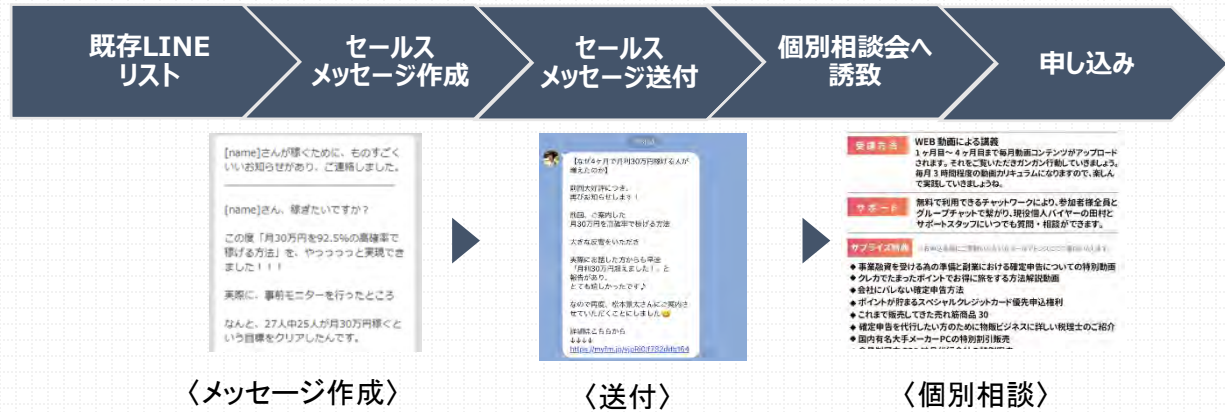
▶ **案件種類：**
物販ビジネス講座

▶ **案件概要：**
大手ECサイトから
商品仕入れ、販売までの
方法を伝える
セミナービジネス

□ 施策内容

既存リストへセールス用のメッセージを送付し、個別相談へ引き上げる施策を実施

構築したマーケティングフロー



□ 結果

	導線	リスト母数	個別相談数	個別相談 引上げ率	本講座 成約数	講座売上 (単価15万)
新規	LINEリスト	7341	64	0.84%	16	¥2,400,000

既存リストに対して再セールスをおこない、広告費0円で個別相談『64件』獲得



□ 案件概要

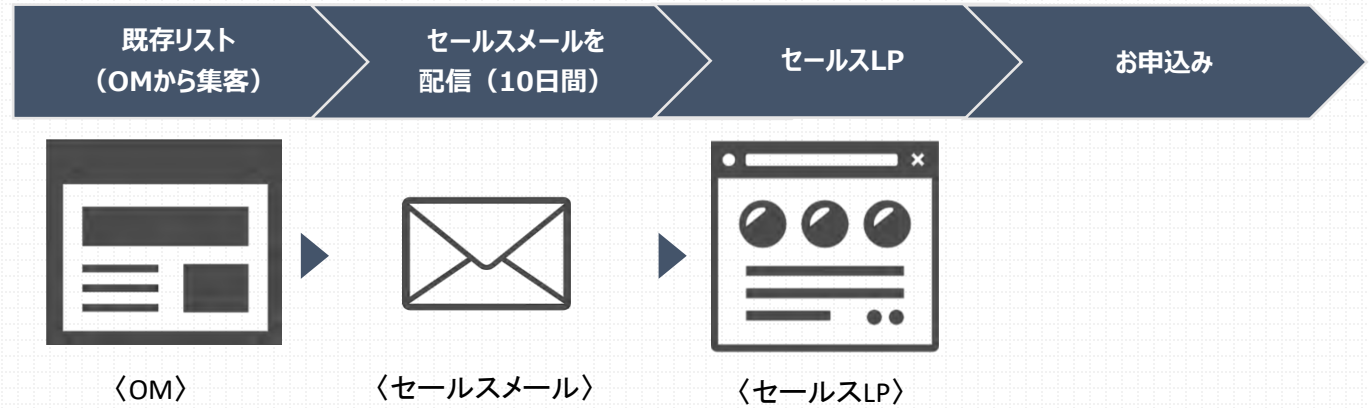


- ▶ **案件種類：**
株式投資の講座
- ▶ **案件概要：**
株式投資に関する講座を複数行い、ノウハウの伝授を行うサービス

□ 施策内容

既存リストへセールス用のメッセージを送付し、個別相談へ引き上げる施策を実施

構築したマーケティングフロー



□ 結果

導線	広告費	講座単価	成約数	売上
既存リストへ セールス	0	¥29,800	77	¥22,946,000

広告費を掛けず、セールスメールのみ。10日間で2,000万円以上の売上



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



DIGITAL ATHLETE

デジタルアスリート株式会社

“すべての挑戦をさらなる高みへ”