

デジタル領域強化のご提案

株式会社SHISEILABO

御社と実現したいこと

デジタル面の成長、充実、独立性をサポートし、御社のプロフェッショナルイズムの理想像を現実として示します。

01 デジタル集客力の強化

GoogleやSNS、WEBアプリケーションでのオンライン集客施策の運用・新規提案を行います。

02 エンドユーザー・顧客サポート

ユーザーのサービス利用率の向上、コンテンツ提案、協業先との連携強化を行います。

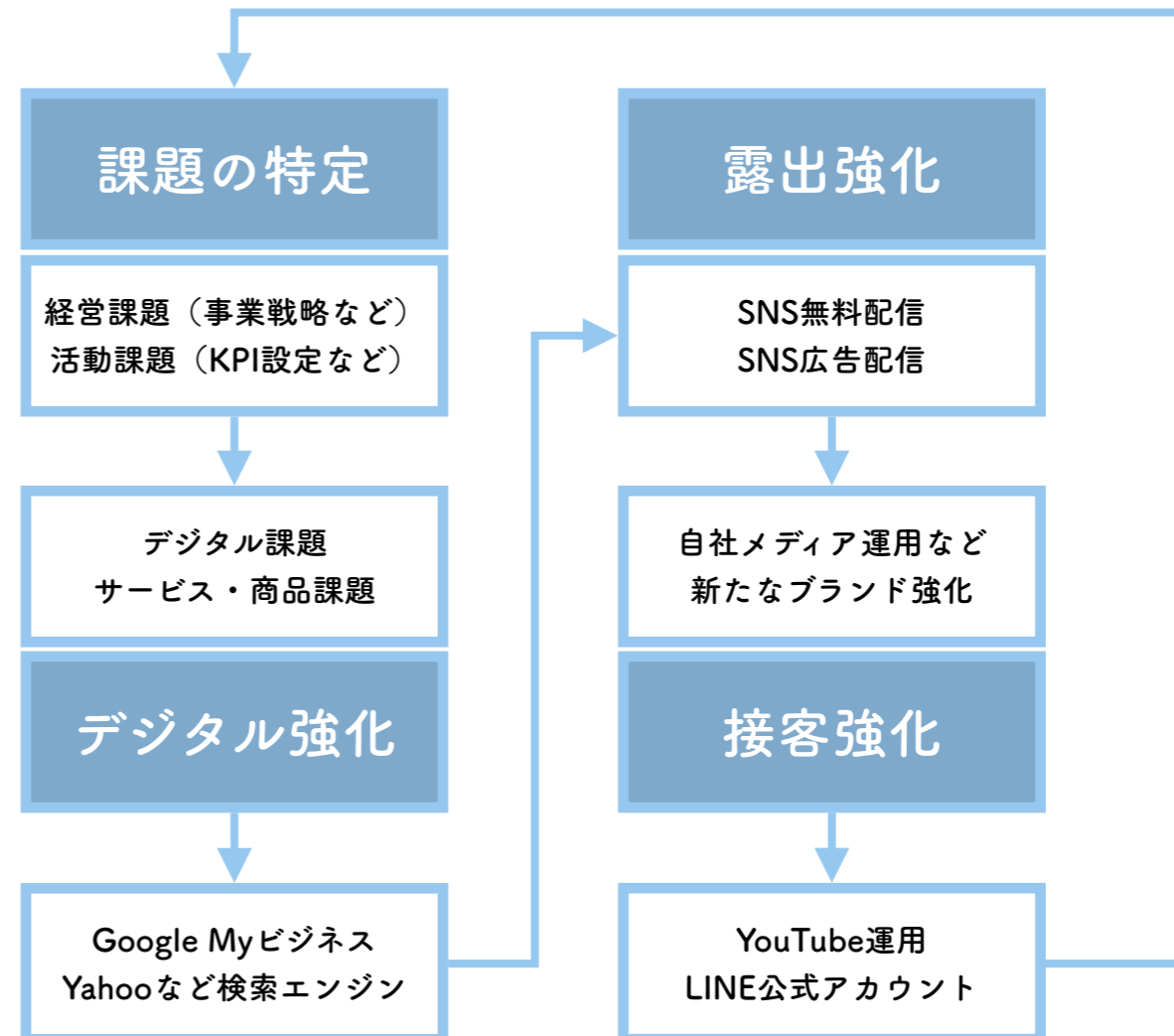
03 徹底したマーケティングとKPI設定

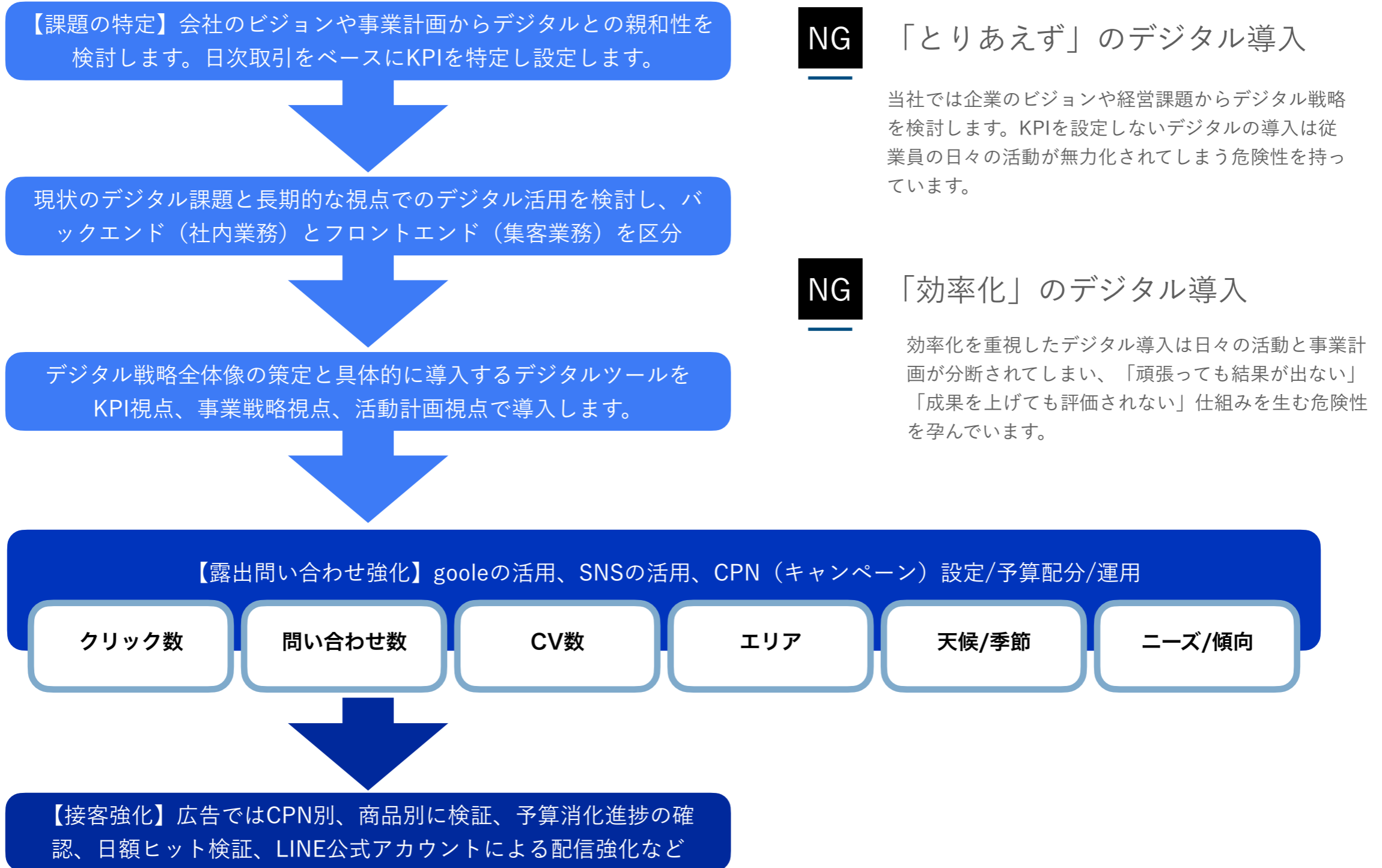
経営者、マネジメント視点の目標設定と現場レベルの戦術提案を並行しPR/特集戦略の策定、マーケティングデータ作成、各施策の効果検証を行います。

02 集客力強化 ～集客施策の運用対応ステップ

confidential

- 一元化された集客の最適化を目的に問い合わせの偏りを減らす運用/売れ筋商品など一部を強化する運用などを実施
- YouTube運用サポートや新規メディアの立ち上げなど、オンライン接客の強化を行う
- 月額、日額の広告予算上限を設定し反響や市況観により予算配分を調整
- 目的によりリスティング、ターゲティング、SNSなどのWEB広告施策を運用実施する（CPC設定は1日1回以上設定）





NG

「とりあえず」のデジタル導入

当社では企業のビジョンや経営課題からデジタル戦略を検討します。KPIを設定しないデジタルの導入は従業員の日々の活動が無力化されてしまう危険性を持っています。

NG

「効率化」のデジタル導入

効率化を重視したデジタル導入は日々の活動と事業計画が分断されてしまい、「頑張っても結果が出ない」「成果を上げて評価されない」仕組みを生む危険性を孕んでいます。

- まずは日次の取引データや営業活動データをもとに、企業の最終的な数値目標を勘案し経営課題や活動課題の特定からKPI設定を行います
- WEBアプリケーションに特化した情報提供
- マーケティング・コンサルティングそれぞれの視点で支援

WEBサービス検索エンジン施策



- Googleマイビジネスの最適な活用
- 数値検証に基づくCPN設計
- 新サービスの最新情報提供
- 他サービス連携支援
- WEBサービス最適化支援・更新支援

キーワード対策/商品情報掲載



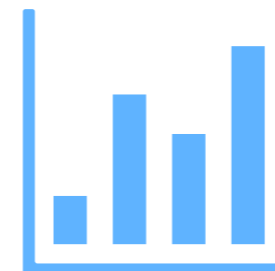
- 商品情報掲載支援
- キーワードトレンドワード提供
- タイトル/テキスト例の提供
- 社員勉強会の実施

マーケット情報/対策



- 他媒体動向共有
- 新規転載メディア提案
- 市況データの提供/対策提示
- ユーザーニーズの分析

データ解析・改善施策



- 解析レポートの分析・データ提供
- 購入者、問い合わせ者傾向分析
- 優先、特集などの改善立案
- GoogleWEB解析の改善施策提供

■ 施策実施スタートより改善サイクルのために必要な数値を検証・分析・データ化し、運用に落とします

1

月次レポート

- 当社のWEB施策運用のKPIを設定し、CPN別にPDCAを回します。



IMP, クリック数, CTR, CPC, CV, CVR, CPA

2

案件別レポート

- 問い合わせ偏りの修正、無駄クリックの是正などCPNや商品掲載の改善につなげていきます。



IMP, クリック数, CTR, CPC, CV, CVR, CPA

3

問い合わせ情報/購入者情報/GAデータ

- WEBサービス内のユーザー動向の把握とCPNやコンテンツ制作などにおけるペルソナ設定に活用



問い合わせ時間, 購入時間, 曜日, 男女比, 形態, 年齢, フェーズ別, 流入経路, 滞在時間など

IMPが少ない

■要因

- CPCが低い、検索キーワードの盛り込み不足商品掲載が少ないためセッション数も低い

■改善

- CPCを上げる
- 商品掲載ページに検索キーワードを盛り込む
- 未掲載の商品や商品の細分化して数を増やす

CTRが低い

■要因

- タイトル（商品名）がマッチしていない

■改善

- タイトルの改善（ニーズ訴求のワードを載せる）
- 商品ページ内のキーワードを精査して関連性の引く商品を選別する
- CTRの低い商品と高い商品を精査してCPNを作る

CVが低い（CVRが低い）

■要因

- 情報不足、顧客にとって魅力がない、内容がタイトルと噛み合っていない

■改善

- 商品情報の詳細化
- 写真、動画の改善、箇条書き記載
- 最大文字数を500～800文字にわかり易い表記
- EFO（シンプル化）
- 反響、エリア、車種、キーワードなどでCPN実施
- タイトルの具体化、商品情報との整合性を高める

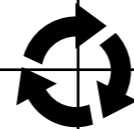
CPAが高い

■要因

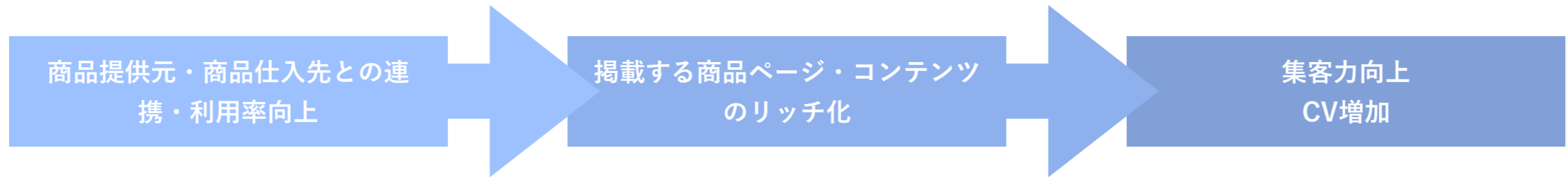
- 無駄クリックによる予算消化とCVRの低下条件がマーケットと不釣り合い

■改善

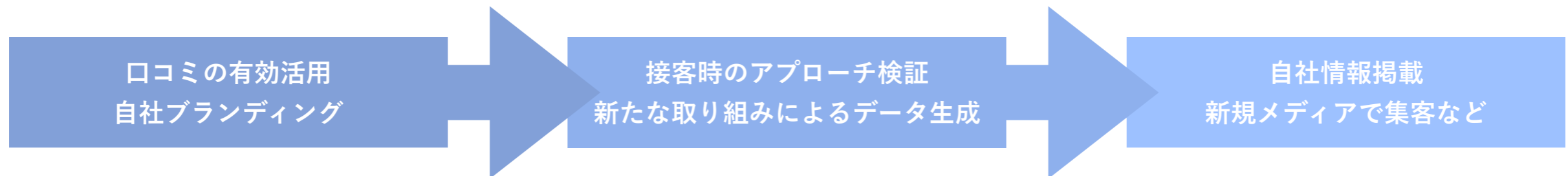
- CTR、CVRの改善
- CPAの低い商品、車種、エリア別にCPN実施
- CPN実施に伴い全体予算の見直し



- 商品やサービス（BtoB、BtoC）に合わせて商品掲載が魅力的と思われる仕組みを構築
- WEBサービスを使いたい（使うと得する）と思わせる動機形成
- お客様（WEBサービス利用ユーザー）が欲しい情報・サービスの提供などを提案



- 既存顧客サポートと同時に新規顧客・集客のための情報作成



- メディア開発マニュアル支援（オプション）

- 独自のメディア制作・開発のサポートをします。運用中の作成情報の精査を含め、スマホ版、商品作成ポイント集、キーワードプランナーやgoogleトレンドを活用したキーワード集などを社内wikipediaを作成し提供します。

- ヒアリング（コンサルティング領域）

- ペルソナを設定し、社員一丸となってサービスを展開する仕組みを構築します。
- 顧客に選択される条件の幅を広げるためのヒアリング項目の改訂を行います。
- 営業トークのマニュアル化支援、ツール作成に協力しレクチャー形式のトレーニングを実施します。

- 「欲しい情報」の分析～定期情報配信サポート
 - 商品調達先むけ（BtoB）の情報発信などの支援を行います。配信運用と効果検証を行います。
- UI/UXサポート
 - 管理画面の最適化検証、項目、検索軸、入力フォームなどの最適化をはかり、利便性を高めます。
 - チャットボット、動画実装、その他の機能追加など新たな施策の提案を行います。
- メディア利用 & 商品情報掲載・ITセミナーの開催
 - 御社が主催となって商品情報掲載に関する共同セミナーや資料提供などで取引企業様向けのサービス提案・MTGを行います。
- ユーザーの利便性向上、WEBサービス認知度向上とブランドディング形成を目的として第三者的提案を行います。
- 商品情報作成支援
 - 商品情報を作成する際の魅力ポイント、注意事項、キーワードの盛り込み方、掲載場所（記載場所）、文字数記載方法などを初回の商品掲載から実装できるようにフォーマット作成からサポートします。



ITデジタル領域

- WEBサービスの改善支援
- コンテンツ開発支援
- 追加機能実装提案
- サービス運用支援
- 外部サービスとの連携構築・支援



マーケティング領域

- 新たな集客経路の策定
- 特集の企画
- 新サービス立案
- ユーザーデータ収集
- オンライン領域のPDCAサイクル提案

■ サイトのデザイン、構成、機能などの課題解消施策を事例と共に提供します



■ 地図、フリーワードやクイック検索

商品の検索軸の見直し、地図の見直し、フリーワード検索やクイック検索を丁寧に実装し、よりお客様（ユーザー）の操作性・利便性を高めた設計をご提案します。

■ 複数の商品情報コンテンツによるサイト回遊UP

問い合わせ・予約を強化するコンテンツの実装から組み合わせの相乗効果をデータと共にご提供します。
各商品ページへの導線引きやコンテンツとの連動性を高めたレイアウトをとります。

■ 動画実装、チャットボットなどの活用も提案

■ EFO施策提案（予約フォームや登録フローの検証・改善）

■ オンライン接客のための商品情報メディア立ち上げ

※ ページデザインやコンテンツ制作も可能

- マーケティング施策の立案～策定～実行～検証を行い、PDCAサイクルを運用していきます。
- 下記はフェーズ分けを行なった上での当社で対応可能な領域を示しています。



契約プラン	基本項目	年間料金 (税込)	月額料金 (税込)	運用イメージ
A Googleマイビジネス	Googleマイビジネスの運用を通じてオンライン集客の土台を構築します	110,000円	11,000円	Googleマイビジネスのアカウント活用方法、分析の見方、データ分析の方法をお伝えし、投稿や写真の追加をフォロー
B Google+LINE公式	GoogleとLINE公式アカウントを連携し、より効率的に配信を行います	220,000円	22,000円	LINE公式アカウントのリッチメニューを作成し、WEBサイトやgoogleアカウントを連携し、顧客にメッセージ配信
C LINE公式+SNS運用	LINE公式アカウントから各種SNSを連携し、より広い商圏に配信を行います	310,000円	30,800円	LINE公式アカウントのリッチメニューから各種SNSを連携し、商圏が10km~20km以上の顧客にも効率的に配信
D WEB集客パッケージ	上記のパッケージにYoutube配信を連携し動画制作のフォローを行います	418,000円	49,500円	スマホアプリでYoutube動画を作成し、動画を配信するためのフォロー、GoogleやSNS、LINEを活用しコアなファンを構築

■Googleマイビジネス、LINE公式アカウントが未開設の場合は新規登録料金20,000円 (税込)

■Google広告やSNS広告の出稿をご希望の場合は手数料を20%とし、お客様の予算内で運用を行います

■価格は参考です。まずはご相談ください。

追加オプション項目	料金 (税込)	運用イメージ
google広告運用	広告予算の20% (最低広告予算なし)	google広告の作成、運用、検索ワードの分析と調整
SNS広告運用	広告予算の20% (最低広告予算なし)	SNS広告の作成、運用、写真の選定、検索ワードの分析と調整
独自問い合わせチャンネル開発	66,000円/1チャンネル	既存のホームページとは別に問い合わせ用のフォームを作成し、各種SNSからの問い合わせを増加させます。
デザイン投げ放題	月額55,000円	画像やチラシ、デザインデータなどを依頼し放題、2~3日で納品
社員勉強会	80,000円/1回2~3時間程度	社内アンケートを実施していただき、理解や意欲を把握した上でITやデジタルに関する勉強会をおこないます。
デジタルコンサルティング	月額88,000円	御社のデジタル推進を月に2回の訪問と随時相談可能な環境でサポート

- オプションは基本事項を記載しておりますのでご要望に応じて随時ご提案させていただきます。
- お支払い方法：年間一括の場合は契約の翌月末日、月額の場合は契約の翌月末日から、銀行振込にてお願いいたします。
- 不明点はメールにてお問い合わせください。 operation@shisei-labo.com
- まずはお打ち合わせ、御社の戦略を伺わせてください。

01

■ 問い合わせ・相談

- 当社から確認する内容：現状の事業領域や商品サービスについてのヒアリング、事業規模や組織構成などについて
- ご確認いただきたい内容：長期的な視点でデジタル化を進める計画である

02

■ 契約内容の確認

- 当社から確認する内容：事業に対する予算、契約予定期間、ロードマップ、マイルストーンなどについて
- ご確認いただきたい内容：デジタル領域をどこまで成長させる予定か

03

■ 契約・支払い

- 当社から確認する内容：ヒアリングから見積もりの提出、契約書の提出
- ご確認いただきたい内容：契約金額の翌月末日の支払い（月額契約の場合は末締め翌月末支払いサイクル）

04

■ 初回定例ミーティングの実施

- 以降の定例会議頻度：月に1回（※実施施策が軌道に乗るまでは隔週実施します。）
- 内容：報告連絡方法の確認、各種アカウントの運用状況の確認、戦術タスクの整理・修正、戦略の確認、ご相談ごとなど
- 場所：オンラインまたは御社

05

■ 効果測定・事業の協業進行・定例ミーティングの実施

企業パーパス

私たちのパーパスは、社会変革のロールモデルとなり、手段となり、人々の生活の質を高めるソリューションを提供することです。私たちは日々の活動で、日本の文化・世界のコンテンツを見直し、それらの構成プロセスを紐解き、新たな価値基準へとアップデートします。

企業ミッション

私たちは世界中の人々のライフデザインと世界中の企業のプロフェッショナルイズムの理想像を現実として示し、これまでよりも質の高い経営を実践し、同時に市場で勝利を収めます。

Appleのように革新的でイノベティブだが、日本流のサービス提供をするファームとして、2020年代に社会変革を起こした成長企業としての評価を確立します。

01 経験豊かなマネージャー

現場でのデジタル、経営コンサルティング経験が豊かなマネージャー経営層が会社を支えています。事業戦略責任者はロサンゼルスに20年以上在住し映画制作、プロデューサーを経験した異色の経歴です。柔軟な姿勢でプロジェクトの完結を徹底します。

02 開業当初からのリモートワーク環境

2022年で創業8期目を迎えた当社は2015年の開業当初より従業員のリモートワーク環境により事業を行ってきました。デジタル環境を当然として事業運営を行なったノウハウを皆様にお伝えしたいと考えています。

03 自社で飲食店舗を経営

当社ではWEBアプリケーションなどの商品を開発し、企業向けのサービスを提供する一方で2021年に東京都内に自社の飲食店舗を開業しました。現場で顧客と接点を持ち、デジタル領域へのフィードバックを日々行なっています。

当社は日本の食文化（食文化事業）を基軸にメディア・EC・観光事業などを提案する **ライフデザイン部門** とWEB・AI開発、プロモーション事業、BX・CX・DX、GoogleマイビジネスやAIシステムなどのパッケージを企業様向けに提供する **プロフェッショナル部門** を展開しています。

社名	株式会社SHISEILABO	代表者	武山和
設立	2015年2月9日	従業員数	9名（業務委託・顧問含む）
資本金	250万円（2022年1月現在）	証券コード	未上場（2022年1月時点）
決算期	1月	会計事務所	港公認会計士税理士事務所
所在地	山形県山形市松波4-8-17		
関連会社	株式会社結（東京都豊島区/インターネット通信事業） ※2022年は株式取得のグループ会社拡大を計画		
事業内容	プロフェッショナル部門 WEB事業、AI事業、ITサービス管理事業、プロモーション事業 ライフデザイン部門 食文化事業、動画事業、イベント空間事業、メディア事業、海外EC事業、観光事業		