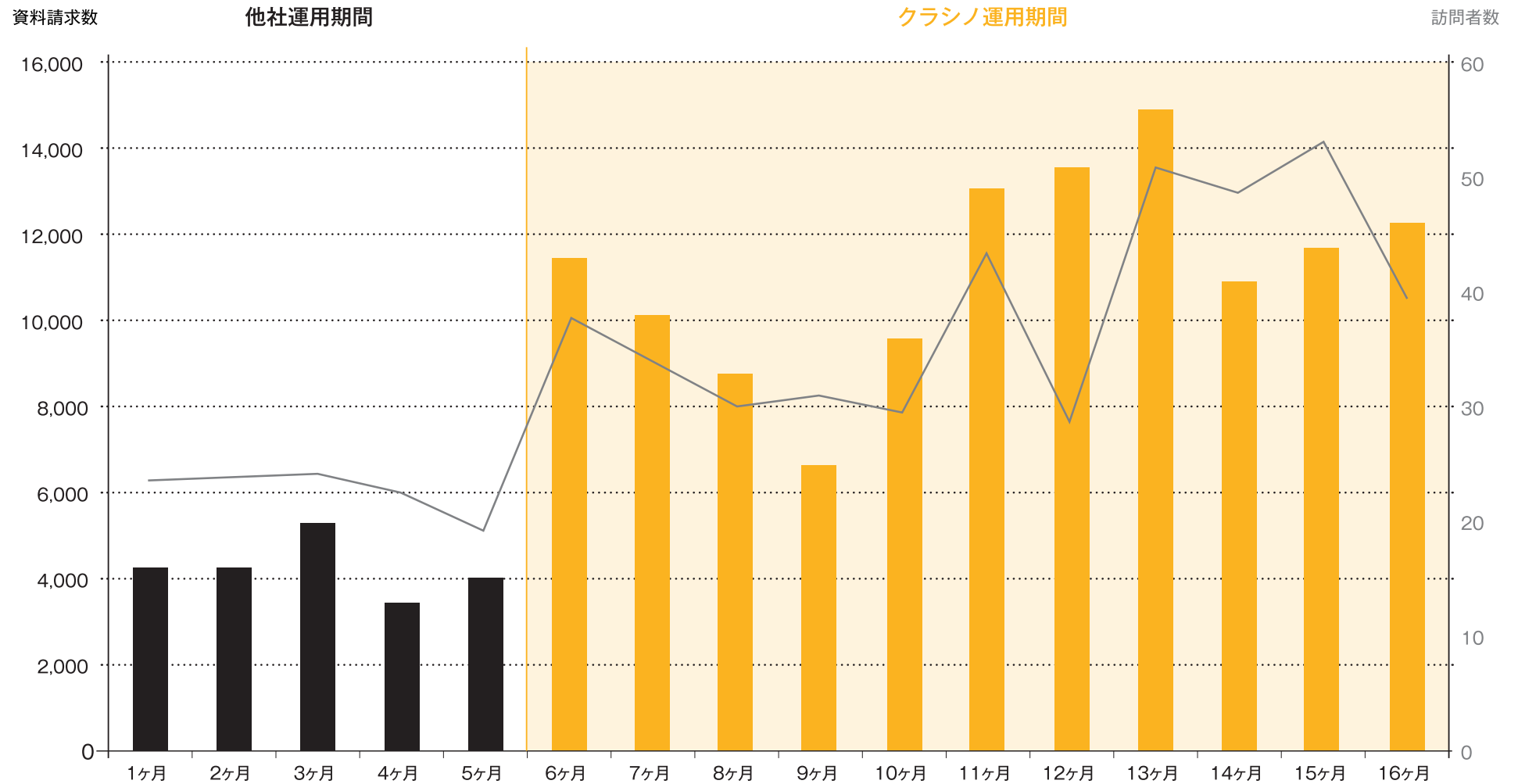


■マーケティング施作実績例

弊社にて実行した運用型広告での獲得事例となります。

細やかな広告運用を行うことで機会損失を防ぎページ側も含めたPDCAを回すことでお問い合わせ数263%増を達成しました。

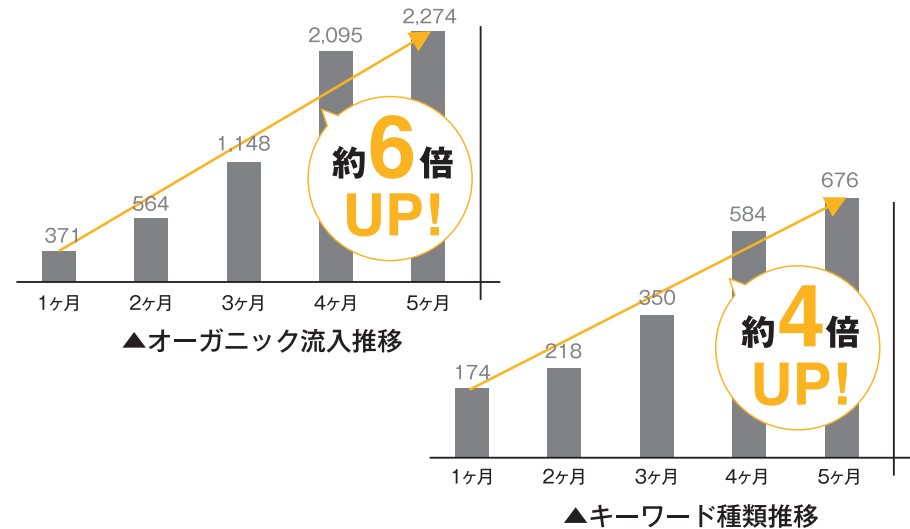


■マーケティング施策実績例

WEB事業部立ち上げからのご相談

課題 店舗での販売が主だったメーカー様で、WEBの知見、リソースが社内になく、その中で途採用のご担当者様一人で取り組んでいた。土台作りから、広告の評価の仕組みなどインフラが必要。

施策・成果 正確に広告を評価できるよう検証環境の構築、運用型広告とaffiliate施策を連動させ獲得の最大化を図りました。あわせて、ハードな部分のECサイトの改修も行い、取り組みから月間売上7倍に拡大。現在は代理店折衝も担当し上流から下流まで対応。



東南アジア向けリサーチサービスを運営する企業様からのご相談

課題 集客コストを減らしたいの負担を減らしたい…
オーガニック経由の流入が少なく、サイト構造の見直しやキーワード設計を含めたサイトリニューアルで土台作りと継続した集客施策が必要。

施策・成果 サイトリニューアルに伴いキーワード設計、それに基づくサイト構造にし検索されやすい土台を制作。サイト内を親和性の高いコンテンツ同士で引っ張り合うユニークな構造にしサイト内の回避性をアップ。ピックアップの階層構図を切り直し、その配下にブログコンテンツを配置したことで親和性の高いコンテンツがまとまりロングテールな集客に繋がった。施策後3年で4倍以上の集客を達成!

