

この道  
20年の

WEB集客や顧客獲得プロセスを見直して

WEBマーケティングのプロを活用してみませんか？



静岡ウェブマーケティングサポート

MEO対策が店舗  
集客に一番効くかも  
しれない？

LINE活用した  
既存顧客育成  
提案した？

ほんとに成果でる  
インスタ活用  
提案できる？

顧客の消費行動・

カスタマージャーニーの

変化に対応できてますか？

スマホが起点となり各種SNSや動画など多種多様なプラットフォーム上を顧客は行き来します。

かつてのように「検索で集客」とか「CRMで囲い込み」のようなマーケティングの軸となる打ち手が無くなり顧客とのタッチポイント(接点)をどう設計するかが重要な戦略となりました。

また、コロナ禍を経験した顧客のカスタマージャーニーも大きく変容しました。消費のオンライン化が進み、リモートワークや地方移住、アウトドア志向、シンプルで質の高い価値感など、これまでのマーケティング手法ではとらえきれない顧客像が増えてきています。



これまで顧客からWEB活用の相談を受けても対応できていないためチャンスロスや他社に取られてしまう。WEB企画力や全体プロデュースできる人材がない。そんな企業様は餅は餅屋でその道のプロを活用してみませんか？御社のWEB営業担当者として私がお手伝いをいたします。

まずは自己紹介です。

# 中原 昌幸

NAKAHARA MASAYUKI



2000年より20年以上にわたりWEBマーケティングの企画コンサルティングに従事しました。

地方中小企業のWEB活用支援やWEB開発、WEBを活用した新規事業などのWEBマーケティングおよびコンサルティングが専門領域です。

これまで300社以上のWEBサイト企画制作に携わり、WEBサイト企画設計やWEBプロモーション企画・運用支援、WEB解析やSEO対策を中心としたWEBマーケティング支援に従事。

また、のべ50回以上WEBマーケティングをテーマとしたセミナー講師を務めました。

## 資格

社団法人全日本SEO協会認定SEOコンサルタント / 一般社団法人ウェブ解析士協会認定 上級ウェブ解析士 / 公益財団法人 静岡県産業振興財団 診断助言専門家



51歳  
O型

## 経歴① 地方のIT系ベンチャーの創業とマネジメントを10年×2社経験しました



2001年創業1年目のベンチャーに地元広告代理店から転身  
3年目より常務取締役(COO)としてWEB営業部門を統括。  
まだインターネットが普及していない黎明期からWEBの可能性  
を信じて地域企業のWEB活用提案に邁進しました。  
WEB新規立ち上げやEC事業創出、インターネット広告代理事業な  
ど幅広い分野でWEB事業を拡大させました。



2011年に前職メンバー5名と起業を決意し創業メンバーのひとり  
として独立。折しも東北大震災の年に創業となりWEBに関わる広い  
経験と知識を活かした新規事業創出を实践。さらに強みである  
WEBマーケティングにおいても、SNSやスマートフォンのシェアが  
拡大し、新しいマーケティング手法が次々と生まれる中で、常に地元  
ローカル企業のWEB活用を提案し続けました。

## 経歴② WEBマーケティングの戦略設計や企画運用に幅広い経験値があります

### WEB企画設計・ディレクション



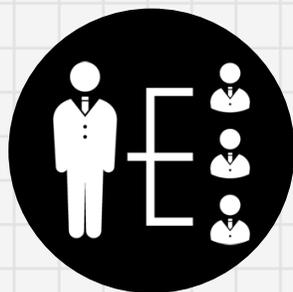
コンセプトワーク・サイトブランディング設計  
サイトマップ・ユーザー導線設計(WF作成)  
サイト開発ディレクション業務  
CV・KPI設計

### WEB分析・PDCA運用改善



ログ解析レポート  
サイト改善レポート  
SEOコンサルティング  
ヒューリスティック分析

### WEBマーケティングコンサルティング



インターネット広告企画設計  
SEO・MEO(検索エンジン)集客  
SNSマーケティング支援  
WEBマーケティング担当者育成

### WEBコンテンツ・ライティング制作



WEBライティング(取材・SEOライティング)  
WEBコンテンツ企画設計(サイト・LP)  
キャッチコピー制作

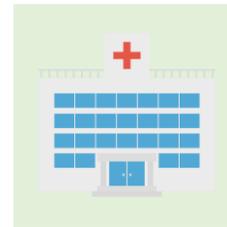
## 業界別WEBマーケティング支援実績は豊富です

### 住宅メーカー・工務店などの一般建築業



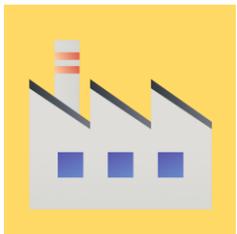
工務店や住宅メーカーのWEBサイトリニューアルやインターネット広告の運用、サイト集客のためのログ解析と改善提案を毎月ベースでサポートし新規顧客獲得のサポートをしました。

### 医療・介護福祉業



介護福祉施設や病院のWEBサイトリニューアルでは主に利用者が使いやすいユーザビリティに配慮したサイト設計を重視。また、リクルート強化のために採用サイトや採用コンテンツの充実などのコンテンツ企画に携わりました。

### 製造業・加工卸売り業



多種多様なBtoB企業のWEB活用に携わりました。新規ECサイト立ち上げや、リクルートサイト構築、企業ブランド向上のWEB活用、新規にWEB経由での見込み客獲得のWEBマーケティング支援など幅広い経験があります。

### 商業・宿泊・観光・店舗などのサービス業



ローカルマーケティングとして地域のお客様を店舗施設に集客するリアル集客強化としてのWEBマーケティング支援も多数行っています。サイトだけでなくMEOやLINE、SNSなどの集客ツールを導入定着させ活用する運用フェーズまでサポートしました。

その他の業界でも何某かのWEB開発経験があるため幅広い業界でのWEBマーケティング支援経験があります

広告・印刷・WEB業界の企業様向け  
サポートプラン

# WEBマーケティングBPOサポート

御社に週1回訪問し、御社の営業活動や企画提案内容に関わるアドバイス、個別案件のWEBマーケティング方法の相談など、アカウントマネージャー業務全般のサポートいたします。

- 1ON1での各案件の壁打ち
- クライアントへの同行訪問(ニーズ掘り起こしや案件ヒアリング)
- 企画提案書作成サポート
- ディレクション業務やライティング業務
- 御社メンバー内でのWEBマーケティング人材育成研修

## プラン内容：

- ・ 週1回(8H)常駐、およびメール(チャット)でのサポート対応随時
- ・ 月額10万円 ※個別の案件の+αの業務は都度相談
- ・ 半年間契約 ※基本的には6ヵ月以上の準委任契約ですが応相談



社内にWEBマーケティングに詳しい人材がいないため、これまで顧客に突っ込んだWEB提案ができなかった…という企業様は私に丸投げしてください！



広告・印刷・WEB業界の企業様向け

サポートプラン

# WEBマーケティング**営業**サポート

御社の営業WEB担当として稼働します。営業マンひとり採用するほど案件はないけどいたら受注につながる可能性もあるのに、WEB案件はどうしても他社に取られてしまい・・・と、これまでチャンスロスしていた企業様へ御社の営業リソースとして動きます。

- 新規顧客獲得のためのWEBマーケティング営業セミナーのスピーカー(月1回程度)
- 既存顧客のニーズ掘り起こしと企画提案(月1社程度)
- SNS運用企画設計&代行(1社/月4回投稿程度)※マリーナの活用事例作りをイメージ
- 営業案件の企画書作成および営業提案同行(月1社程度)
- 御社内営業プロセス改善PJリーダー(工数削減や業務プロセスの見直し、見積もり算出基準見直し等)

## プラン内容：

- 上記a～eの**いずれか一つ御社の業務課題で優先されるものを選んで**いただき業務委託
- 週1回(4H)常駐およびメール(チャット)でのサポート対応
- 月額5万円 ※個別の案件の+αの業務は都度相談
- 半年間契約 ※基本的には6か月以上の準委任契約ですが応相談



WEB提案は時間がかかるし、めんどろで提案機会に積極的に絡まなかった。WEB案件だけ他社に取られてしまう。営業リソース足りない。その仕事、私が代わりにやります！



広告・印刷・WEB業界の企業様向け

サポートプラン

## 案件単位での業務委託契約

### コピーライティング

サイト制作時の取材ライティング  
別途見積もり@2万～

### サイトディレクション

WF作成・サイトマップ作成・仕様書作成・案件進行など  
別途見積もり@1社10万～

### ワークショップファシリ

CJM作成やUSP抽出ワークのファシリ(コンセプトワーク)  
別途見積もり@5万～

### 営業案件の アカウントマネージャー代行

別途見積もり  
成功報酬→受注額10%～

### サイト解析 コンサルティング

月1回ログ解析レポート作成&顧客訪問での商談サポート  
1社あたり月5万円～

### その他、御社のWEB案件 でお困りの業務アウトソース



単発のWEB案件や少ないWEB案件だけどクライアントとの関係性で手放したくないという案件あれば、案件単位で請負います。ライティングなどもお任せください。

