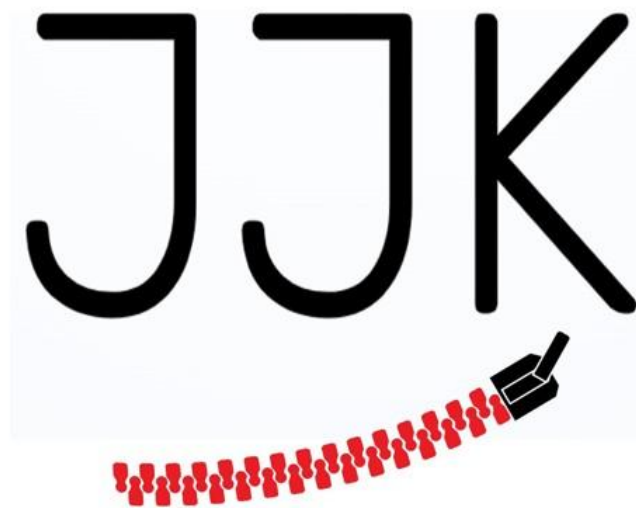


説明 資料



-Contents

・会社概要

・事業内容

・問題提起

・過去実績

・補足事項

JJK



会社概要

-Company

社名: 合同会社 情弱

人数: 大友優介 (代表1名)

設立: 2021年4月

電話: 090-9437-5240

Mail: otomo.yusuke.jjk@gmail.com

HP : <https://jojaku.me>

-Mission

Web集客の分からないを根絶させる

ほとんどの社長さんが、“**良い商品**”を作って満足する。
“**良い集客方法**”をあまり考えていない。

ビジネスは“**良い商品**”と“**良い集客方法**”の掛け算。
売上を上げたければ、集客方法を根本から見直すべき。

Web集客で、ビジネスは加速する。



-History

元上場代理店出身。集客スペシャリスト。

新卒入社 of Web 広告代理店で、6 年修行した後に独立。

サラリーマン時代、MVP などの受賞歴は数知れず。

社長から直々に教育研修官に任命され、

100 人を超える新人 / 中途社員をプロに育てあげてきた。

Web 集客界の GTO を目指す。



-Philosophy

成長し続け、人を笑わせ続ける

小さい頃から人を笑わせるのが大好き。

社会人になってからは、お客様を笑わせてナンボ。

大切なのは、クスッと笑えるアウトプット。

自分が手に入れた知見は、圧倒的に安く、

そして面白く提供するのがモットー。

笑えるWeb集客の本を出すのが夢。



JJK



問題提起

-Web集客で最も重要な3大要素

この3つが揃わないと、ビジネスは失敗します。

①最高の商品=プロダクト

プロダクトは、**お客さんを幸せにするものであるべきです。**

美味しい/楽しい/気持ちいい/儲かる/人気になる等。

人は何かしらの幸せを求め、そこにお金を投じます。

競争優位性があり、比較されても負けないことも重要です。

➡大前提、皆さんはクリアしてると信じてます。

では、**残り2つの要素**の話に進みましょう。



–Web集客で最も重要な3大要素

この3つが揃わないと、ビジネスは失敗します。

②最強の営業マン=ランディングページ

LPは営業マンの代わりです。サービスの看板になるものです。

それにも関わらず、LPをしっかり作れてない企業が8割以上。

成績の悪い営業マンを、会社の顔には選ばないですよ。

LPには、お客様をプロダクトに惚れさせる営業力が必要です。

→売れるLPを作るには心理学、脳科学的に

“買いたくなる仕組み”を作る必要があります。



-Web集客で最も重要な3大要素

この3つが揃わないと、ビジネスは失敗します。

③最適な広告配信=ターゲティング

LPが作れたら、次はターゲティングを完璧にしましょう。

最高のブラジャーを作り、LPを用意しても、男性相手には売れません。

Web広告の知識がないと、平気で男性に配信されちゃいます。

知識がない人が運用する場合、100%無駄が発生してます。

➡広告配信が一番お金を無駄にしやすいです。

知識がないなら、必ずプロに見て貰いましょう。



-Web集客で最も重要な3大要素

この3つが揃わないと、ビジネスは失敗します。

まとめ

- ①最高の商品=プロダクト
- ②最強の営業マン=ランディングページ
- ③最適な広告運用=ターゲティング

➡どれか1つでも欠けると、莫大な損失になります。

詰めが甘いと感じる部分は、是非ご依頼ください。



-問題の洗い出し

まずは無料診断で、ヒアリング致します。

オンラインMTGで気軽にご相談ください

広告運用以外にも集客コンサル・SEO対策・コンテンツマーケティングなど幅広くご相談ください。

貴社の課題感をヒアリングし、状況に応じて

実行可能かつ効率の良い施策をご提案致します。



JJK



事業内容

-Service

Webマーケティングを中心に、4種類のサービスを展開



心を驚掴みにするWebページ

Web集客で最も大事な心臓部分です。

訴求方法や、論理構造、デザイン性をしっかりしたページは売上に直接影響します。

その領域のスペシャリストの僕が、自ら制作します。SEO対策もしっかり行います。

-Service

Webマーケティングを中心に、4種類のサービスを展開

元上場代理店 TOP運用者の実力

素人の広告配信は100%の確率で広告費を無駄にしています。プロの中でもTOP成績の僕が、配信設計から見直して運用します。

業界最低水準以下の手数料ですし、初月の効果にご納得頂けなければ返金します。



2 広告配信設計・運用

-Service

Webマーケティングを中心に、4種類のサービスを展開



貴社のマーケティング担当を育成します

集客にはマーケティング知識が必須です。
授業形式で実践的なワークを行いながら、
広告運用のノウハウを身に付けます。

週2時間の講義×8回(2ヶ月間)を行い、
広告運用が社内完結できるよう育てます。

-Service

No	サービス	料金(税込)	種別	対応内容	備考
1	LP制作	¥462,000	単発	心理学と脳科学とコピーライティングを駆使した、売れるLPを制作。 沢山の壁打ちをしながら約3か月ほどかけて制作。	サイトでcvが取れてないなら必須
2	キャンペーン設計費	¥110,000		広告配信のための、超一流のキャンペーン設計を実施。 これをやるだけで問合せ数や売上が上がるお客様ばかり。	広告やるなら必須
3	広告cv設計	¥71,500		広告に対するcv(コンバージョン)設計。cv計測がしっかりできないと、 AIによる機械学習がうまく進まないため、プロによる構築が必要。	広告やるなら必須
4	データ計測環境構築	¥75,000		サイトでユーザーがどんな動きをしているか、GA4を通じて分析でき、 データに基づいた仮説検証や施策立案が可能。	広告やるなら必須
5	広告運用代行手数料	¥55,000~	月別	当月の広告費が25万円を超えた場合、広告費に22%の金額をかけた金額を 手数料(税込)とする。広告費が25万円以下の場合、55,000円で固定。	広告やるなら必須
6	GA分析サポート	¥20,000		Google Analyticsでの全体の動きを含めた分析が可能。 広告の定例MTGの際に、一緒に画面を見ながら報告。	大事
7	自動レポート制作	¥10,000		管理画面より分かり易い、リアルタイムレポートを提供可能。 URLにアクセスすれば、いつでも日別や月別の動きが簡単に可視化可能。	そんなに
8	定例報告資料	¥30,000		広告運用の詳細レポートがどうしても毎回必要な場合はこちら。 ただし、大友の説明が分かり易いため、管理画面見ながらでも十分理解可能。	全く意味ない
9	2人3脚コンサル	¥63,800		月2回、集客全般のコンサル(広告相談や外部MTGも含む) ※ただし大友に作業が発生する業務は請け負わない	実はこっそり超人気
10	超2人3脚コンサル	¥110,000		週1回、集客全般のコンサル(広告相談や外部MTGも含む) ※ただし大友に作業が発生する業務は請け負わない	実はこっそり超人気

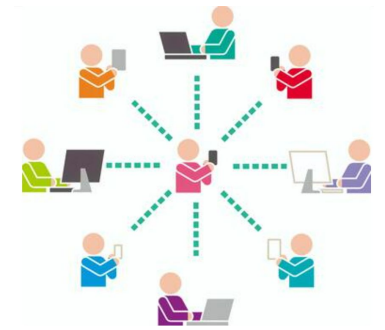
JJK



過去実績

-CASE 1 → 情報発信

SNSで情報発信し、最高月収500万



課題

コロナ以降の**投資ブーム**で、
他人の意見に左右され、**資産を溶かす初心者**が続出。

対策

自分の力で銘柄を見極めるノウハウをコンテンツ化。
他人の意見に惑わされない**ロジカル投資**を布教。

成果

SNS開始2週間でフォロワーが3,000人に急増。
翌週に初めて20万を売り上げ、2か月後に月収500万を達成。

Points

- ・広告不使用
- ・SNS集客方法
- ・Twitterとnote
- ・ブランディング
- ・ライティング
- ・ファンマーケ

-CASE 2 → SEOコンサル

マッチング：記事の構成改善で登録者3倍



課題

SEO対策を行っていてアクセスもあったが、
中々そこからお客様に転換する割合がすくなかった。

対策

記事内導線を強化し、CVに繋げるための仕組みづくりを徹底。
全150記事に修正改善のディレクションを行った。

成果

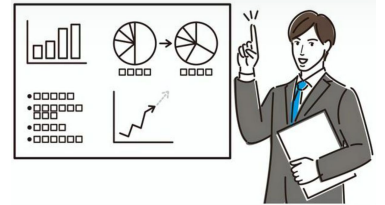
毎月の登録者数が3倍に跳ね上がり、売上が大幅UP。
広告費を大幅に減らしても、十分集客ができる状況が完成。

Points

- ・年間契約
- ・月額12.5万
- ・SEOコンサル
- ・広告運用
- ・GA/SC分析
- ・データ環境整備

-CASE 3 → SEOコンサル

メディア事業：A社での売上を13倍に拡大



課題

金融商品のアフィリエイト事業を立ち上げたが
競合が多く売上が伸び悩んでおり、撤退も検討していた。

対策

流入データ分析をし、ニッチでCVRの高いKWに集中し、
コンテンツ拡充する戦略を提案。記事ディレクションも対応。

成果

特定KWでのSEO順位が上昇し、売上が13倍に。
事業を拡大し、金融大手アフィリエイトサイトの仲間入り。

Points

- ・年間契約
- ・月額7.2万
- ・SEO対策のみ
- ・記事構成提案
- ・GA/SC分析
- ・外注代行

-CASE 4 → 広告運用

ヘアケア用品：L社で集客改善による事業急拡大



課題

集客を強化をしたいが、社長自身で広告を運用しており、
どこから見直すべきかが分からず、少額しか広告配信していない。

対策

配信設計を一から作り直し、Googleの学習が進みやすい
構成に変更し、配信ボリュームを強化。

成果

契約初月からCVが2.5倍以上に伸び、売上も2.5倍増。
CPA(獲得単価)は従来の半分になり、投資回収率が大幅にUP。

Points

- ・半年契約
- ・月額9.8万
- ・広告運用代行
- ・適性CPA算出
- ・配信設計改善
- ・自動レポート

-CASE 5 → 広告運用

遠隔診療:N社で1,500万の損失回避



課題

既存代理店で**月4,000万の広告配信**をしていたが、
売上にあまり繋がらず、**広告出稿の抑制**を検討していた。

対策

僕から代理店・媒体と3社MTGを提案し、**要因特定**を指示。
媒体へ**アカウント開示**を要求し、**そこで不正CVが発覚**。

成果

1,500万円の不正CVによる請求を帳消し。
運用方針を見直し、**改善したことで売上も増加**。

Points

- ・半年契約
- ・月額13.8万
- ・代理店折衝
- ・MTG代理出席
- ・社内データ照合
- ・SEOコンサル

JJK



補足事項

-Inability

以下の業務はお受けできません

動画制作



記事ライティング



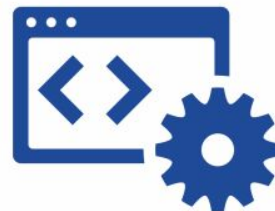
オフラインMTG



営業代行



システム開発



反社事業



一無料診断 広告アカウント / サイト構成診断

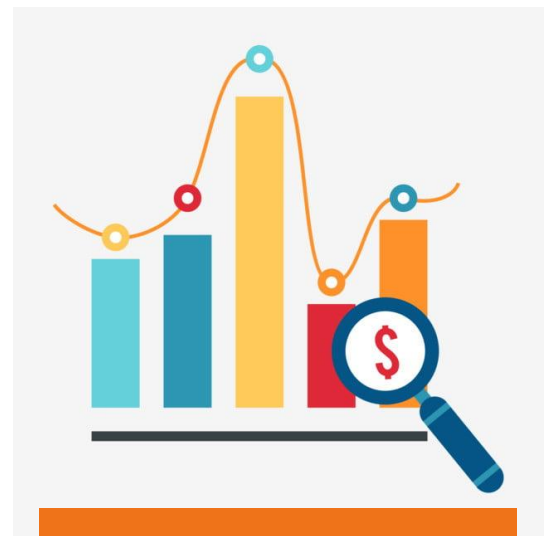
無料診断では、広告アカウントの解析と、サイト構成の診断を行います。
潜在的な課題を見える化し、改善点などを洗い出すことができます。

■広告アカウント診断について

MTGの3日前までに、アカウントの閲覧権限を付与いただければ、
当日は細かい分析結果のご報告が可能です。
付与対象アドレス：otomo.yusuke.jjk@gmail.com

■サイト構成診断について

特に準備は不要です。事前に弊社の方で調査しておきます。



無料診断はこちら▶

JJK



以上です