

Webマーケティング サービスご紹介資料

Digital Marketing × Chatbot Solution

1.会社概要

会社概要

Vision・Mission

About Us

事業ポートフォリオ

取引実績

2.事業成長におけるデジタル広告の重要性

拡大するWeb広告市場と成果が出にくくなった背景

広告種別ごとの広告費構成比

Web広告の特徴

多様なSNS時代におけるユーザー接点設計の重要性

3.デジタルマーケティング事業

提供サービス一覧

取り扱い媒体

広告運用の強み

広告運用の支援体制

広告運用の支援内容

ショート動画の企画・編集・運用

LP企画・制作

ご支援プラン

支援実績

4.チャットボット事業

LINEチャットボットの概要

LINEチャットボットの強み

LINEチャットボットの活用①、②

会話体験の流れ

ポップアップ検証

ステップ配信の重要性

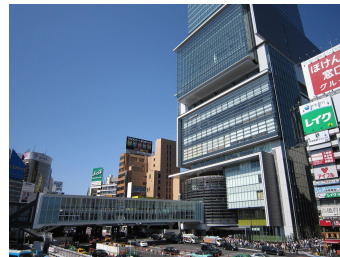
LP遷移との比較

会話設計例

ご支援プラン

会社概要

- ◆会社名 株式会社WiUs（ウィアス）
- ◆設立 2020年9月16日
- ◆代表取締役 三木 謙斗
- ◆事業内容 デジタルマーケティング事業、チャットボット事業、ブランド開発事業
- ◆所在地 東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ8F
- ◆従業員数 28名（業務委託含む）
- ◆HP <https://wius.co.jp/>



夢中を創り、夢中を広げる。

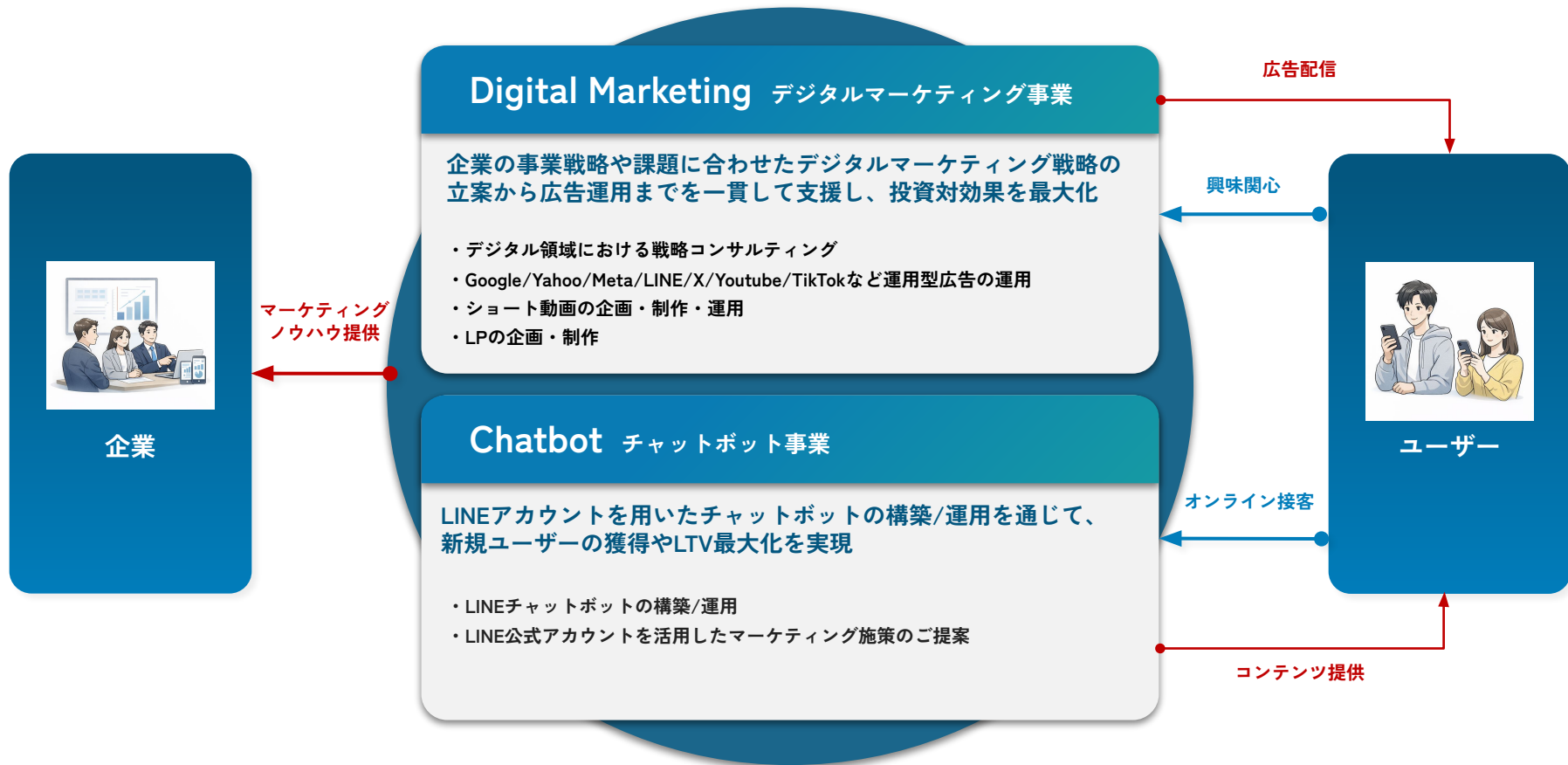
Ignite Passion, Enrich the World

Our Mission

世の中に“夢中の瞬間”を
増やす仕組みを、
マーケティングの力で設計する。

私たちは、Webマーケティングの力で企業の成長を加速し、
ユーザーの心を動かす体験を創造するマーケティング企業です。
クライアントのビジョンを共に形にし、人を夢中にさせるマーケティングを設計することで、
持続的な成長を実現。
私たちが目指すのは、世の中に“夢中の瞬間”を増やすこと。
企業とユーザーがワクワクしながらつながる世界を、マーケティングを通じて創り出していきます。

代表取締役 三木 謙斗



取引実績は以下の通り。



LIVESTAR



GROWTH

E × S E E D
CLINIC

フットケアサロン
Foot Balance



NAILQUICK



あかひげ薬局

nailparfait



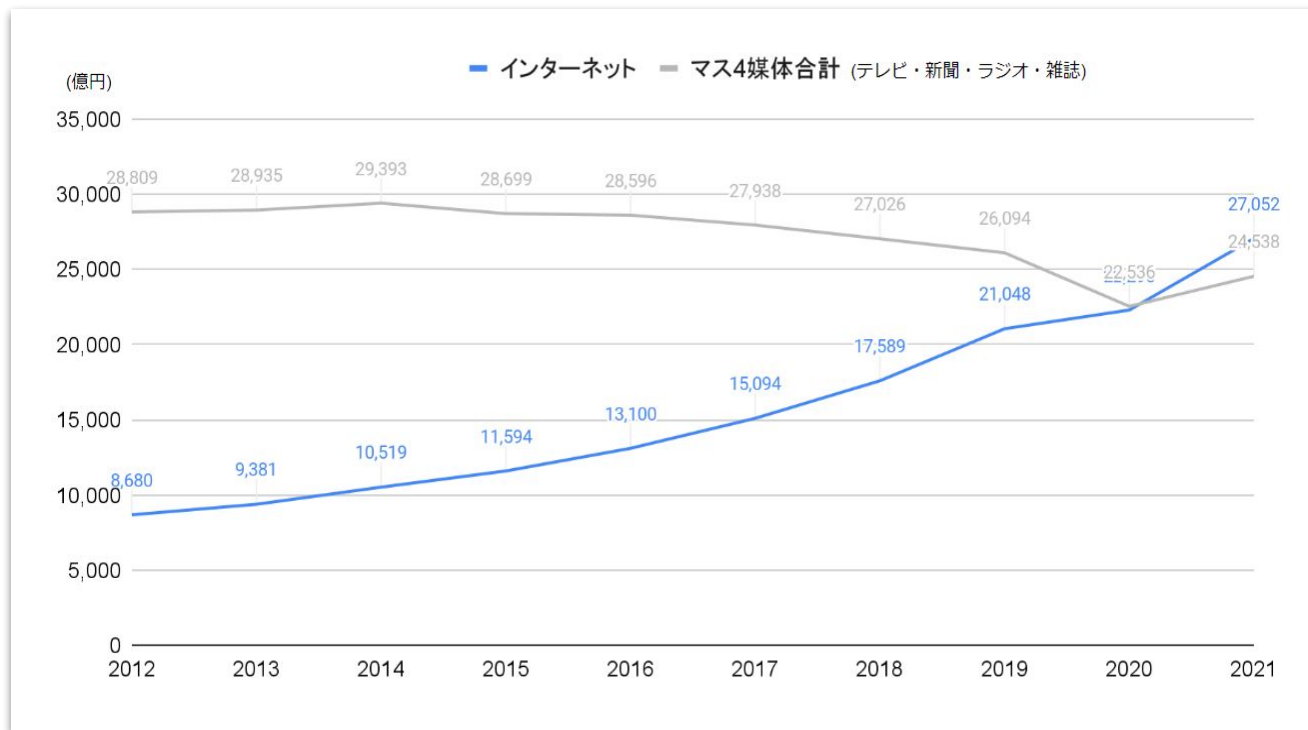
SPANAIL

※順不同・一部抜粋

事業成長におけるデジタル広告の重要性

拡大するWeb広告市場と成果が出にくくなった背景

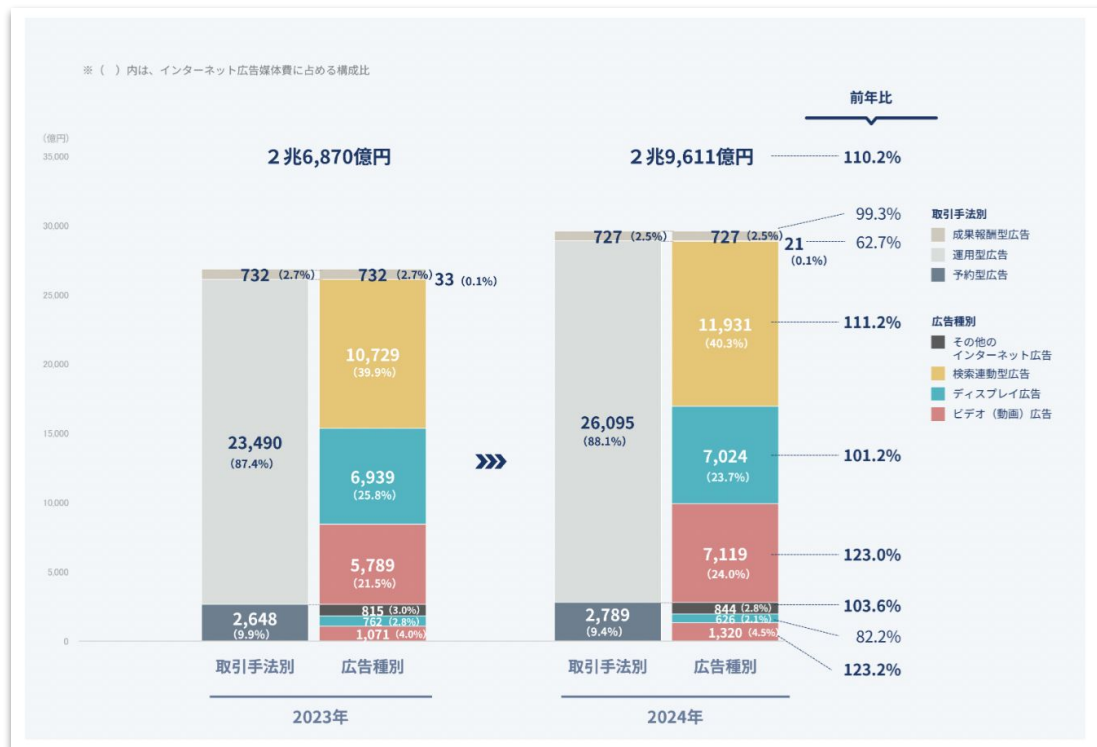
日本のデジタル広告市場は年々拡大を続け、現在では広告予算の中心はWeb広告へと移行している。
一方で、広告主の増加や媒体の多様化により、「広告を出すだけでは成果が出にくい時代」に突入しているとも言える。



参照：
電通 2021年日本の広告費 (2022.2)

広告種別ごとの広告費構成比

動画広告は広告種別の中でも特に高い成長を示しており、前年比123.0%と最も高い成長率を記録。
特に近年はショート動画を活用したマーケティング施策が急増しており、今後もさらなる拡大が見込まれる。





KPIに適した細かいセグメンテーション

ユーザー属性やオンラインでの行動履歴・行動パターンをもとにターゲットとしたいユーザーを細かく絞り込んで配信することができるため、少ない広告予算でも高い投資対効果を実現。



広告効果の可視化

どのクリエイティブがどの属性のユーザーからのクリック率が高いか、CVに繋がっているかなど細かいセグメントごとの広告効果の分析が可能。直接的な広告効果の可視化だけでなく、ユーザー×クリエイティブ別の反応分析によりこれまで見えていなかったビジネスインサイトの検証も可能。



予算規模の柔軟性

細かいセグメンテーションが可能のため、最も購買意欲が高いユーザー層に絞った少額のPOC配信が可能。運用改善を行い、購買単価・収益率を担保した状態で徐々に拡大していくことで、リスクを最小限に抑えた広告出稿ができる点が、4マス媒体と比較した際の大きなメリットとなる。

多様なSNS時代におけるユーザー接点設計の重要性

近年、消費者はTikTok・Instagram・YouTube・検索など複数のメディアを横断しながら情報収集を行っている。
重要なのは「どの媒体を使うか」ではなく、どのタイミングで、どの接点を設けるかだと考える。

▼ユーザーは非線形に情報を回遊する



☞ 順番通りには進まず、さまざまな情報を行き来しながら回遊する

▼SNSごとに異なる役割



 **TikTok**
たまたま流れてきた

 **Threads**
共感・考えを深める

 **Instagram**
共感・ビジュアル理解

 **YouTube**
見解・価値観・ストーリー

 **Google**
検討・判断材料

 **LINE**
相談・応募・申し込み

デジタルマーケティング事業

クライアント様の事業戦略・フェーズに合わせたデジタルマーケティングにおける
課題提起と戦略立案を通して、マーケティング成果の最大化を実現。

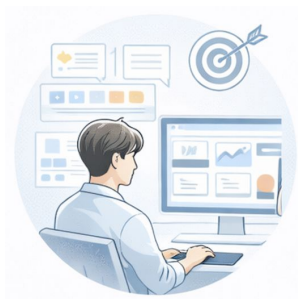
01



デジタル領域における 戦略コンサルティング

ビジネス課題やマーケティングゴールの整理を起点に、ターゲット設定・戦略設計から広告代理店との連携まで一気通貫でサポート。マーケティング施策が事業成長に直結するよう、クライアント様の立場に立った実行可能な戦略提案を行います。

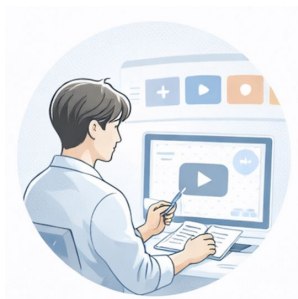
02



運用型広告の企画/実行

検索・ディスプレイ・SNSなど多様な広告媒体の中から、ターゲットや目的に応じて最適なチャネルとアプローチを選定。戦略設計からクリエイティブ設計・配信運用・改善提案まで、広告効果の最大化に向けた伴走支援を行います。

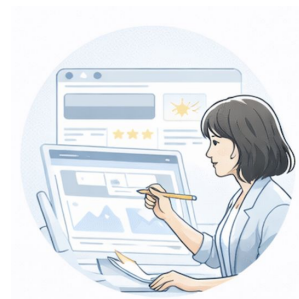
03



ショート動画 の企画・制作・運用

最新の広告トレンドや業界ごとのデータを基に、広告効果を最大化するショート動画を企画・制作いたします。SNSプラットフォームごとに最適な構成を企画し、視聴完了率やクリック率、最終的なCVRの向上を目指した運用まで一貫してご支援します。

04



LPの企画/制作

視覚的に訴求するデザインLPだけでなく、記事型LPやアンケート型LPなど、マーケティング目標やユーザーの態度変容に最適なLPをご提案・制作いたします。ファネルごとのユーザー心理を踏まえた構成設計により、CVR向上につながるLPを提供します。

広告効果を最大化する戦略的プランニング

企業や団体ごとに異なる「広告配信の目的」「ご予算」「事業フェーズ」などに応じて、
最適なメディア選定と広告戦略をご提案。



目的

CV

ROAS

サイト流入

認知拡大

×



ご予算

50万 / 月

100-500万 / 月

500~数千万 / 月

×



事業フェーズ

創業期

成長期

安定期

拡大期



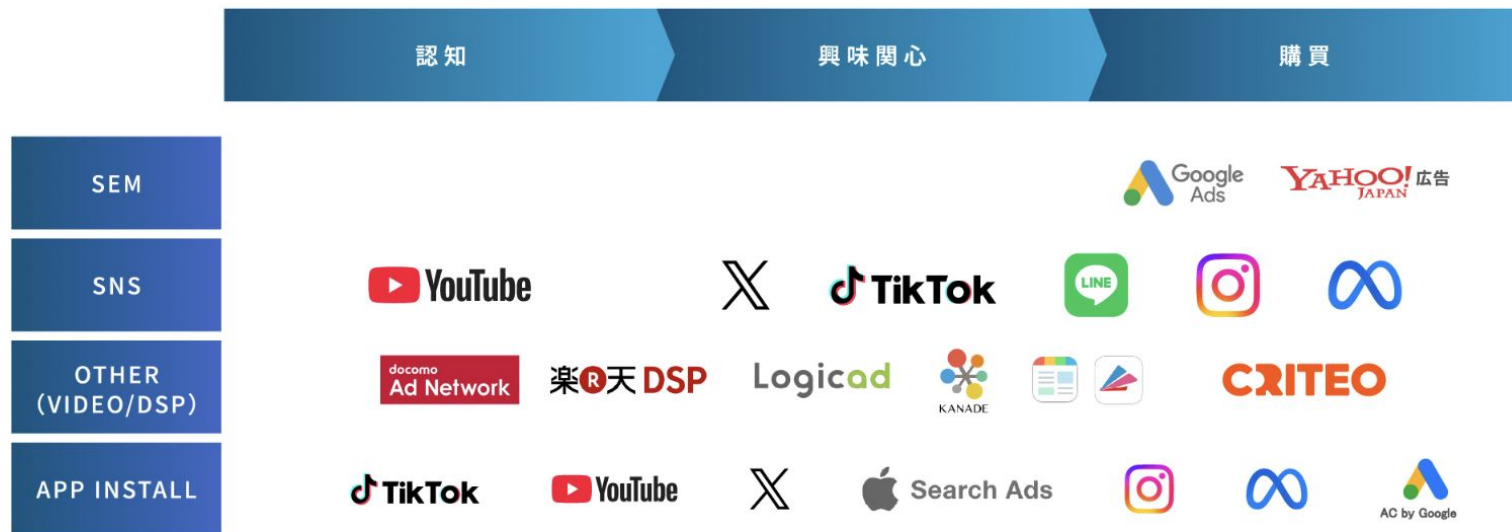
プランニング

CV

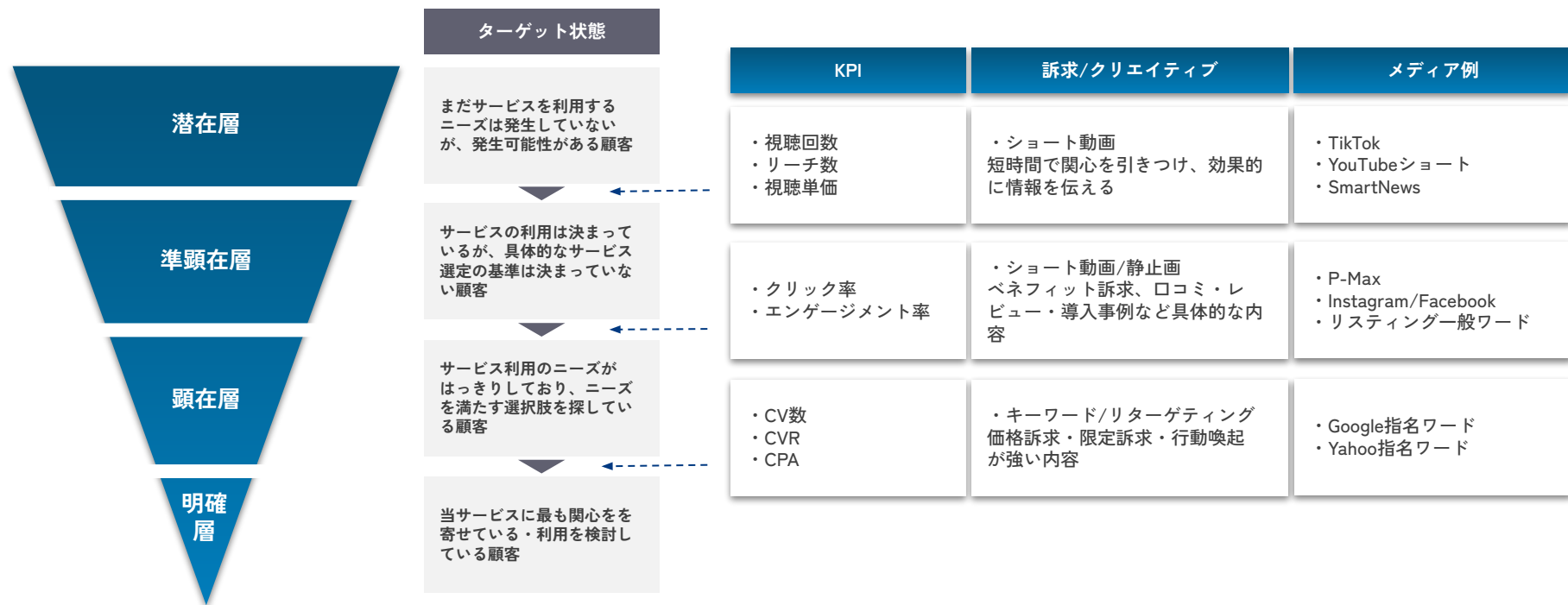
100-500万 / 月

創業期

豊富な媒体運用ナレッジ・最新の施策実績をもとに最適媒体をご提案。



ユーザーファネルごとにKPI、訴求・クリエイティブ、メディア（媒体）を最適化し、成果に直結する戦略をご提案。



多くの代理店との違いをご覧ください。

	WiUs	多くの代理店
契約期間	最低契約期間なし。期間の縛りがなければこそ、 成果にコミットした支援を提供	最低6ヶ月～1年などの長期契約が一般的
担当コンサルタント	Webマーケティング経験5年以上の 専任コンサルタントが一貫して対応	少額予算では経験の浅い運用担当や 分業体制になることが多い
理念（支援方針）	KPI達成を最優先。 毎月の打ち合わせと改善提案を欠かさず実施	数値報告が中心で、改善提案は不定期になりがち
運用アプローチ	LINEによるLTV・CVR改善、クッションLPの提案、 ショート動画制作など多角的な手法で支援	リスティング広告中心など、 手法が限定的な運用が多い

Web広告運用やWebマーケティングの現場でよくあるお悩みや課題は以下。



他の業務と兼任していて
十分なリソースが割けない



集客を最大化する方法に
限界を感じている



現在の広告代理店の対応に
何かしらの不満がある

Web広告にありがちな課題も、専門性の高いプロフェッショナルが徹底サポート。

最適契約期間はなく、結果にコミットする本質的な支援をご提供。



社内リソースを最小限に、
Webマーケ歴5年以上のプロ
が実行までフルサポート！



100社以上の支援実績
から最新のトレンド・事例に
基づいた“次の一手”をご提案！



柔軟な契約期間 × 結果重視
の伴走支援で
“モヤモヤ”を解消！



SMB・ベンチャー企業に 特化した支援体制

Webマーケティングの専任がいない、
リソース不足、短期間での成果創出など
**SMB・ベンチャー企業特有の課題を熟知した
支援体制を構築。**限られた予算でも最大限の
成果を生み出す戦略設計と実行力で、
事業成長のブースターとなる。



少数精鋭の マーケティングブレイン

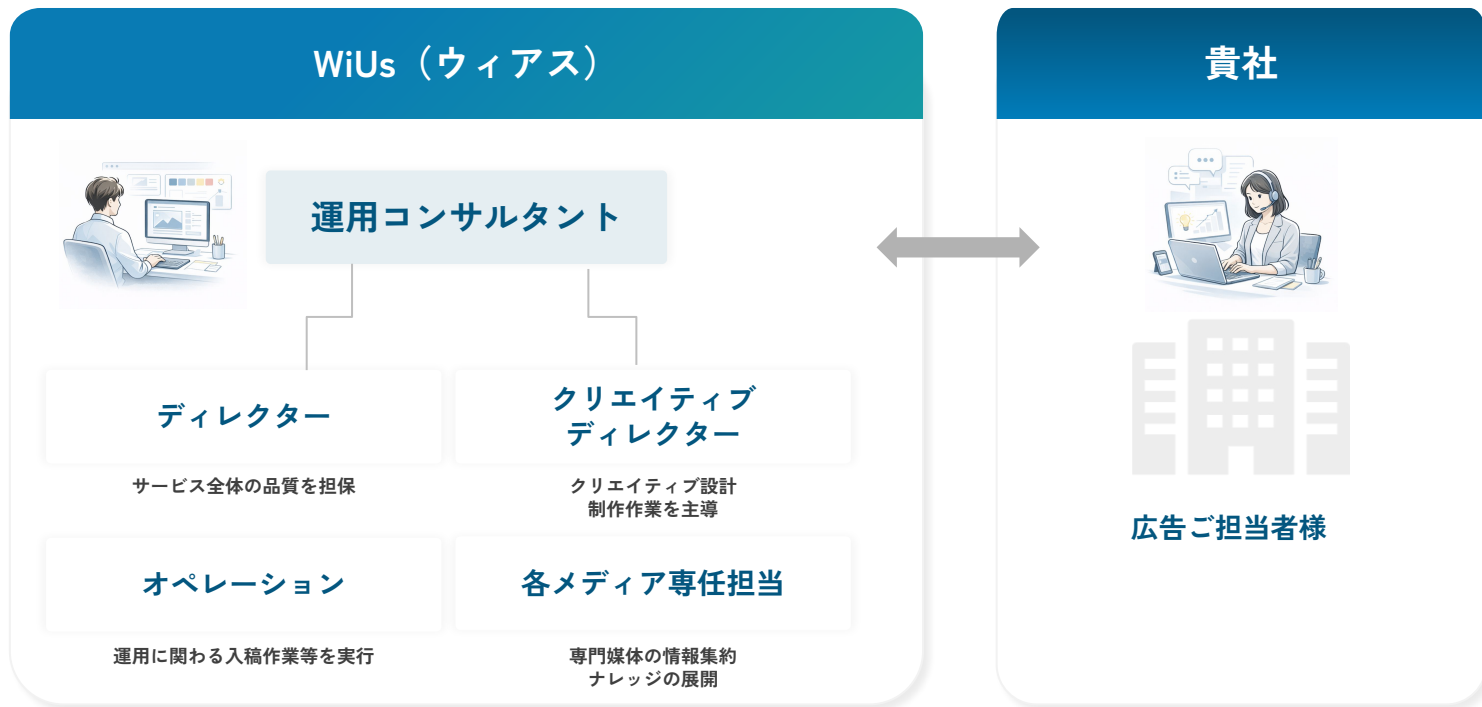
**Webマーケティング歴5年以上の
プロフェッショナルのみが支援を担当。**
マーケティングの最前線を走る経験豊富な
スペシャリストがダイレクトに支援。
クライアントの課題に対し、
スピード感を持って最短距離で成果へ導く。



進化するマーケティング × 独自ノウハウ

**AI広告運用、ショート動画、記事LP、LINE
チャットボットの活用など、最新のデジタル
マーケティング手法を駆使しながら、業界ご
との特性に合わせたオリジナル戦略を設計。**
トレンドを追うだけでなく、常に一歩先を見
据えたマーケティングを実践。

各運用コンサルタントを中心に領域ごとの分業体制を敷いているため、高い専門性と品質でサポートを実現。



ご予算内で広告成果が最大化となるよう細かくサポートを実施。

ご予算

ご相談の上で決定

※基本的にはご請求額の20%が運用手数料となります。

サービス内容

・ 広告配信プランニング

- ・ KPI設計
- ・ ターゲット設計
- ・ コミュニケーションプランニング
- ・ メディアプランニング
- ・ クリエイティブプランニング

・ 広告運用

- ・ アカウント設計
- ・ 入稿作業
- ・ 予算、入札調整
- ・ 要因分析、施策ご提案

・ レポーティング

- ・ 月次、週次レポート

※ご予算に応じてサービス内容は変わる場合がございます。

毎月の定例報告の場を通じて、実績の報告や要因の分析、改善施策のご提案を実施。
マーケティング目標の達成に向けて、継続的に成果にコミットした支援を行う。

▼定例資料

MONTHLY REPORT

株式会社〇〇 御中



全体実績：2月

競合・ニーズキャンペーンではCVRが低下したものの、エリアキャンペーンでのCPC低減化の影響が大きく、CPAは改善してきて。
エリアでは新購入額した「ドライバー 求人 埼玉」のCPCが非常に安価で、CV数も2番目に多い傾向。
競合・ニーズはKW全体でCVRが低減傾向にある（特に「アプリ ドライバー 求人」「タクシー 求人 入社 祝い金」）。

集計期間：2/1~2/28

キャンペーン別	IMP	CLICK	CTR	CPC	CPM	管理画面COST	CV	CVR	CPA	GA目標完了数	GACPA
TOTAL	235,122	7,373	3.14%	¥259	¥1,609,248	138	1.87%		¥13,823	110	¥12,357
02_area	83,940	3,511	4.17%	¥236	¥1,916,196	¥1,534,562	80	1.4%	¥17,235	36	¥476,199
03_campaign	117,273	460	0.40%	¥252	¥1,285	¥151,107	16	3.4%	¥8,444	20	¥42,552
04_news	33,907	1,223	3.57%	¥277	¥11,803	¥403,000	43	3.34%	¥2,698	34	¥78,871

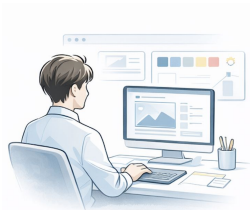
曜日	開始日	終了日	IMP	CLICK	CTR	CPC	CPM	管理画面COST	CV	CVR	CPA	GA目標完了数	GACPA
1日目	02-01	02-02	13,273	325	2.45%	¥203	¥8,876	¥117,815	11	3.30%	¥10,710	8	¥14,727
2日目	02-03	02-09	93,215	1,174	1.25%	¥202	¥9,392	¥409,776	33	2.81%	¥12,143	24	¥50,824
3日目	02-10	02-16	77,886	1,342	1.72%	¥202	¥8,754	¥506,091	33	2.40%	¥10,842	23	¥47,814
4日目	02-17	02-23	57,876	3,169	5.48%	¥181	¥8,240	¥479,000	38	1.20%	¥12,828	37	¥34,868
5日目	02-24	02-28	32,880	1,363	4.15%	¥240	¥8,887	¥285,787	23	1.88%	¥12,828	26	¥49,182

▼レポート

全体														
予算	¥2,500,000	更新日	2025/4/8											
配信金額	¥2,283,206	開始日	2025/3/1											
残予算	¥216,794	終了日	2025/3/31											
適正日予算	-¥27,099	残日数	-8											
適正進捗率	125.81%	経過日数	39											
消化率	91.33%	配信日数	31											
媒体別	IMP	CLICK	CTR	CPC	CPM	管理画面COST	着地見込み	CV	CVR	CPA	GA目標完了数	GACPA		
TOTAL	971,586	4,762	0.49%	¥479	¥2,350	¥2,283,206	¥2,283,206	139	2.92%	¥16,426	154	¥14,826		
Google	464,304	4,168	0.90%	¥524	¥4,701	¥2,183,823	¥2,183,823	139	3.33%	¥15,711	148	¥14,756		
LINE	507,282	594	0.12%	¥167	¥1,996	¥99,383	¥99,383	-	-	-	6	¥16,564		
通別	開始日	終了日	IMP	CLICK	CTR	CPC	CPM	管理画面COST	着地見込み	CV	CVR	CPA	GA目標完了数	GACPA
1回目	03-01	03-02	67,328	282	0.42%	¥430	¥1,803	¥121,362		5	1.77%	¥24,278	0	¥0
2回目	03-03	03-09	158,078	885	0.62%	¥484	¥3,019	¥477,208		29	2.94%	¥16,455	0	¥0
3回目	03-10	03-16	219,538	1,277	0.58%	¥403	¥2,344	¥514,673		40	3.13%	¥12,867	0	¥0
4回目	03-17	03-23	309,820	1,241	0.40%	¥572	¥2,290	¥709,451		40	3.22%	¥17,736	0	¥0
5回目	03-24	03-30	193,668	849	0.44%	¥478	¥2,094	¥405,525		23	2.71%	¥17,632	0	¥0
DATE	IMP	CLICK	CTR	CPC	CPM	管理画面COST	着地見込み	CV	CVR	CPA	GA目標完了数	GACPA		
3/1 (土)	36,048	150	0.42%	¥360	¥1,496	¥53,941	¥53,941	4	2.67%	¥13,485	6	¥8,990		
3/2 (日)	31,280	132	0.42%	¥511	¥2,156	¥67,451	¥67,451	1	0.76%	¥67,451	0	¥0		
3/3 (月)	19,591	148	0.76%	¥494	¥3,736	¥73,185	¥73,185	3	2.03%	¥24,395	4	¥18,296		
3/4 (火)	20,559	133	0.64%	¥498	¥3,199	¥66,181	¥66,181	3	2.26%	¥22,060	4	¥16,545		
3/5 (水)	26,804	116	0.43%	¥433	¥1,872	¥50,180	¥50,180	4	3.45%	¥12,545	4	¥12,545		
3/6 (木)	22,300	164	0.74%	¥520	¥3,826	¥85,322	¥85,322	4	2.44%	¥21,331	3	¥28,441		
3/7 (金)	19,851	126	0.63%	¥580	¥3,684	¥73,140	¥73,140	4	3.17%	¥18,285	4	¥18,285		
3/8 (土)	23,015	146	0.63%	¥478	¥3,030	¥69,730	¥69,730	6	4.11%	¥11,622	7	¥9,961		
3/9 (日)	25,828	152	0.59%	¥391	¥2,303	¥59,470	¥59,470	5	3.29%	¥11,994	4	¥14,868		
3/10 (月)	32,673	157	0.48%	¥442	¥2,124	¥69,385	¥69,385	9	5.73%	¥7,709	11	¥6,308		
3/11 (火)	32,937	161	0.49%	¥408	¥1,994	¥65,691	¥65,691	2	1.24%	¥32,846	3	¥21,897		
3/12 (水)	30,059	155	0.52%	¥447	¥2,307	¥69,361	¥69,361	6	3.87%	¥11,560	5	¥13,245		
3/13 (木)	33,605	168	0.50%	¥363	¥1,816	¥61,021	¥61,021	5	2.98%	¥12,204	5	¥12,204		
3/14 (金)	31,028	170	0.55%	¥447	¥2,447	¥75,911	¥75,911	5	2.94%	¥15,182	7	¥10,844		
3/15 (土)	27,742	227	0.82%	¥362	¥2,966	¥82,285	¥82,285	9	3.96%	¥9,143	8	¥10,286		
3/16 (日)	31,494	239	0.76%	¥381	¥2,880	¥91,019	¥91,019	4	1.67%	¥22,755	3	¥30,340		
3/17 (月)	40,811	217	0.53%	¥614	¥3,366	¥133,276	¥133,276	10	4.61%	¥13,328	9	¥14,806		
3/18 (火)	36,842	189	0.46%	¥688	¥3,157	¥116,316	¥116,316	9	5.33%	¥12,804	8	¥14,540		
3/19 (水)	31,898	140	0.44%	¥667	¥2,927	¥93,355	¥93,355	5	3.57%	¥18,671	6	¥15,559		
3/20 (木)	42,575	165	0.39%	¥445	¥1,724	¥73,384	¥73,384	6	3.64%	¥12,231	6	¥12,231		
3/21 (金)	52,683	165	0.31%	¥613	¥1,919	¥101,081	¥101,081	7	4.24%	¥14,440	8	¥12,635		
3/22 (土)	55,471	180	0.32%	¥465	¥1,509	¥83,718	¥83,718	1	0.56%	¥83,718	1	¥83,718		

チャットツールやオンライン会議を活用し、貴社のご状況に応じた柔軟かつスムーズなコミュニケーションが可能。

WiUs（ウィアス）



運用コンサルタント
プロジェクトチーム



貴社



広告ご担当者様

最新の広告トレンドや業界別データをもとに、成果に直結するショート動画を企画・制作。

企画・台本作成・編集までを行うクリエイティブ制作プランに加え、モデル手配や撮影も含めたフルパッケージプランもご用意。



分析データを活用した成果重視の動画戦略

動画分析ツールを活用し、最新のトレンドや直近の配信実績をリサーチした上で、企画・構成・訴求内容を設計。
これにより、成果に直結する、再現性の高いショート動画の制作が可能になる。

検索条件: 広告の全種類 媒体を選択 動画 2025/04/04 2週間隔の統計 配信期間: 指定なし +1件														
順位	サムネイル	管理番号	Q.商材名	Q.ジャンル	Q.選択先タイプ	Q.再生増加数	Q.予想消化増加額	Q.累計再生回数	Q.累計予想消化額	Q.公開日	Q.秒数	広告URL	Q.遷移先	Q.広告主
1		DHXi0_bgOJq	Moda 3D水光ネイルアイポリ Mōda	メイク	LPを含むその他	238,527	ヒットライン値 1,908,216	408,613	3,268,904	2025-03-19	13秒	https://www.	https://archive.vr	更新中
2		67b46de214efc929d0777309	リサーチカラーメインテナイ to buy	メイク	LPを含むその他	1,400,000	ヒットライン値 1,680,000	6,200,000	7,440,000	2025-02-04	15秒	https://www.	https://www.lisse	花王株式会社
3		DHAXLsusTvO	dejavu 渡るつげまつげ デジャヴ公式	メイク	LPを含むその他	740,542	ヒットライン値 1,184,887	1,026,008	1,641,613	2025-03-10	44秒	https://www.	https://www.deja	更新中
4		673e3a4c5bda69bb51Feb1da	アテニア スキンケア クレン 【大注目?】受賞クレ	クレンジング	記事LP	800,000	ヒットライン値 960,000	2,800,000	3,360,000	2025-01-21	1分0秒	https://www.	https://ab.attenir	株式会社アテニア
5		DH7z4OzAqv	アルマード チェルラーファル チェルラー	メンズスキンケア	記事LP	112,269	ヒットライン値 898,152	112,269	898,152	2025-04-02	55秒	https://www.	https://archive.pl	株式会社アルマード
6		67eab04b0a925c3f9b24a524	メディキューブ 美肌垢剥けセ Qoo10公式	メイク	LPを含むその他	7,163,300	ヒットライン値 859,596	7,700,000	924,000	2025-03-26	30秒	https://www.	https://www.qoo	更新中
7		DHDahJ5g5Qu	アリーク ロボビューティ U Mimi Beauty (公式)	ヘアケア	モール	391,450	ヒットライン値 626,320	792,139	1,267,422	2025-03-11	22秒	https://www.	https://www.ama	更新中
8		i941992	北の達人コーポレーション 北 北の快適工房	メイク	記事LP	72,646	ヒットライン値 881,108	721,928	5,775,424	2024-12-13	50秒	https://www.	https://lp.kaiteki	更新中
9		i902782	オルビス ユードット スキンク コスメ研究	スキンケア	LPを含むその他	69,592	ヒットライン値 556,736	691,820	5,534,560	2024-12-05	34秒	https://www.	https://sb-orbis.i	株式会社オルビス
10		USY72bWZwY	VIVI 色持ち革命ミスト 黒龍堂化粧品【公式】	メイク	LPを含むその他	67,176	ヒットライン値 537,408	142,268	1,138,144	2025-02-13	23秒	https://www.	https://kokuryud	株式会社黒龍堂
11		DHJNIT4sRhl	1-ne リンクフェード 薬用リ Kirakira	メイク	記事LP	66,970	ヒットライン値 535,760	144,329	1,154,632	2025-03-14	37秒	https://www.	https://megalodc	更新中

視覚的な訴求に強いデザインLPに加え、記事型LPやアンケート型LPなど、マーケティング目標に応じた最適なフォーマットをご提案・制作。ユーザーの検討段階や心理に合わせた構成設計により、高いCVRを実現。



NAILQUICK

指先に感動を。

NAILIST RECRUIT

ネイリスト採用

“わくわく”“ときめき”を今ここから一緒に作りませんか。



Webサイトからのご応募で
入社お祝い金

最大10万円支給

※当社規定あり



年齢を重ねても、記憶力に自信を持っていきたい！
と願う方々へ

高麗人参の最高峰
6年根紅参エキスを配合

記憶
ひらめく

高麗人参使用の
日本初
機能性表示食品

528高麗紅参茶
"Korean Red Ginseng Tea"

特許
取得済み

安心安全の
国内製造

機能性表示食品 528高麗紅参茶「記憶の力」(届出番号:H1369)

本品にはジンセンサイドRg1、Rd1、Rg3が含まれます。ジンセンサイドRg1、Rd1、Rg3には、加齢により変化する認知機能の一部である視覚的な記憶力(図形を記憶して、後から呼び起こす力)を維持する機能が報告されています。

お得に試してみる



EXSEED CLINIC

もう繰り返さない！

ポテンツァ×ハイドラフェイシャルで

新素肌

毛穴・肝斑
ざらつき

体験

繰り返さない
根本治療

長く持続的に
効果実感

ダウンタイム
ほぼ0

NEW EXPERIENCE

ポテンツァ×



美ボディ
えがさり
プロデュース

触れたいくなる
しっとりツルスベ肌へ

柑橘香るボディスクラブ
Serebella Body Scrub

購入はこちら

美ボディの“えがさり”
プロデュースブランド
「Serebella」誕生！



「プライベートも、キャリアも」
と思っている美容師のあなたへ。

安心して長く働ける環境がWizにはある

最後の転職は
Wiz。
スタイリスト募集

前職給与
保証

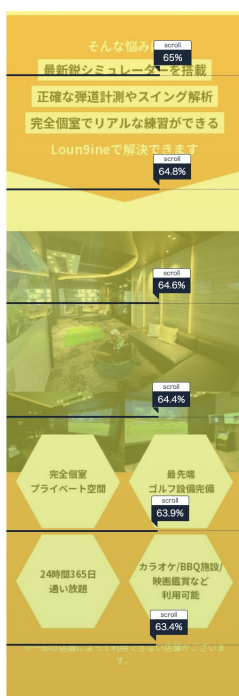
平均年収
アップ率1.5倍

千葉県
28店舗

有給取得率
100%

ヒートマップを活用したLP分析と改善提案

マーケティング目標の達成のために、LP内にヒートマップツールを活用した分析を行い、具体的な改善策を提示。
可視化されたデータに基づく継続的な調整により、CVRの向上を実現。



LPの分析・改善指標

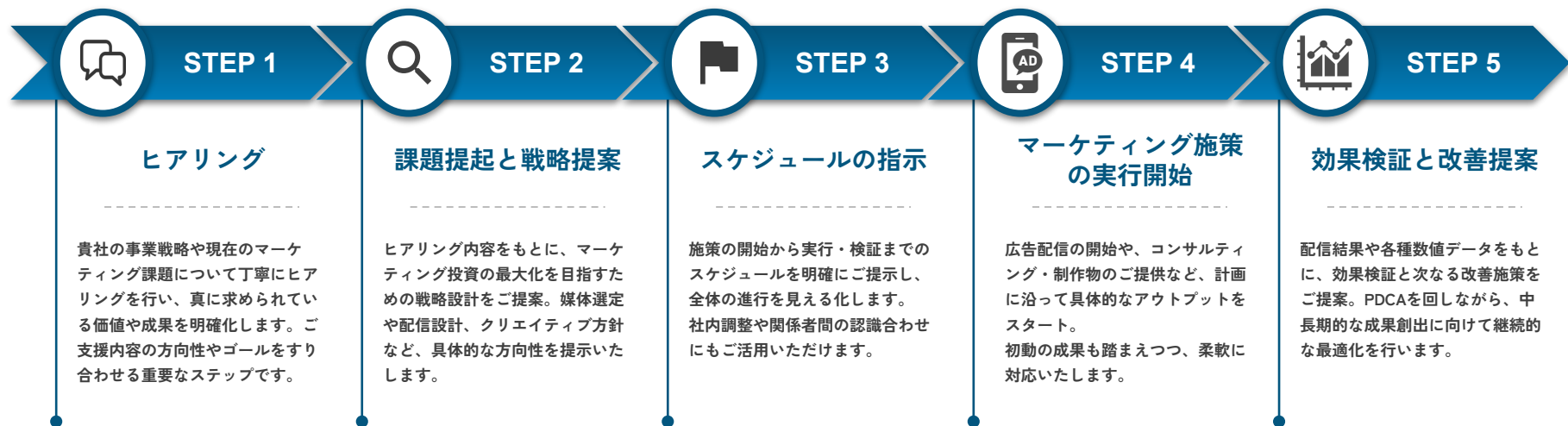
■ヒートマップツールにより可視化される項目

- ・スクロール
- ・クリック地点
- ・アテンション（LPのどこに関心を持っているかを把握）
- ・平均滞在時間
- ・ファーストビュー離脱率
- ・最終到達率
- ・離脱直前イベント（ブラウザバック/別ウィンドウ移動/クリック等）
- ・OS比率
- ・デバイス比率 .etc

■LPの改善項目例

- ・コンテンツ順序の変更
- ・CTA（アクションボタン）の変更
- ・デザイン変更
- ・コンテンツの短縮追加/削除
- ・画像やテキストの変更

ヒアリングを重視し、広告開始後もKPI達成のために丁寧にサポート。



Q

どの業界の実績が豊富ですか？

A

幅広い業界の支援実績がございますが、人材・教育・EC・保険・クリニック・美容系店舗が特に豊富でございます。

Q

他の広告代理店との違いはありますか？

A

業界歴5~10年の専門性の高いWebマーケターのみが支援する体制のため、予算が少額のクライアント様でも結果にコミットとした高いサービスを提供できる場所になります。

Q

特に実績が豊富な媒体はありますか？

A

Google・Yahoo・LINE・Meta・TikTokの実績は特に豊富でございます。

Q

現在配信中の広告の改善施策を提案してもらうことは可能ですか？

A

もちろん可能です。現在のアカウントを拝見させていただき「アカウント診断書」を作成することも可能です。

ご支援内容	費用区分	サービス概要
広告運用	月額費用	・ 広告費用に対し内掛け20%の運用手数料でご支援 ・ 月間広告費用が50万円以下の場合は手数料一律10万円に対応
コンサルティング	月額費用	・ 対応内容に応じて月額固定（10万円～）でご支援 ・ 広告設計／改善提案／クリエイティブ改善／代理店との折衝など柔軟に対応
ショート動画の制作	制作費用	・ Aパターン（フルパッケージ） ↳ モデル手配・撮影・企画・台本制作・編集（1本5万円～） ・ Bパターン（モデル手配・撮影以外） ↳ 企画・台本制作・編集（1本3万円～）
LPの制作	制作費用	・ 内容・機能・ページ数に応じて個別にお見積もり ※ご希望に応じて参考LPをご提示可能

📞 まずは一度お気軽にお問合せください

KPIの見直しと多様な広告施策の実施により、**前年比約6.5倍の問い合わせ獲得に成功。**

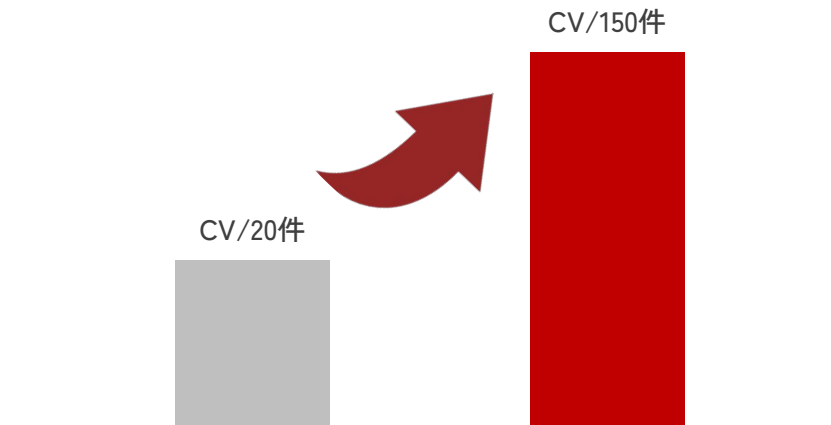
マーケティング課題

- 成果地点：保険無料相談予約
- KPI：CPA 30,000円
- ご予算規模：月200~500万円
- マーケティングにおける課題
 - └ 広告費用対効果が低い（適切なKPIが定まっていない）
 - └ 適正な媒体選定ができているのかが分からない
 - └ 集客ユーザーの質が低い

具体的なお提案事項

- 適切なKPIの設定
Web上の成果地点から奥の転換率やその後の契約率を加味した上で、広告費用対効果として許容できる獲得単価はいくらなのかを算出しご提案。
- 改善施策のご提案
リスティング広告中心の配信から、SNSや動画、リタゲ広告の配信を追加。リスティング広告でもアカウント構成の再構築やキーワードの見直し/除外、DSAやRSAの活用をご提案。
- チャットボットの活用による離脱ユーザー補完とユーザー接点の構築
LP離脱ユーザーに対してチャットボットを通じて具体的な悩みやニーズをヒアリング。顧客との定期的な接点を創出することができ、広告予算を増やすことなくCVの積み上げが図れた。

問い合わせ(CV)件数 +650%増加



弊社ご支援前との比較

CPA：70,000円 → **30,000円（57%改善）**

CV数：月20件程度 → **月150件（650%増加）**

月ごとやユーザーファネルごとの広告予算配分の見直しにより、**支援前から約2.5倍の会員獲得に成功。**

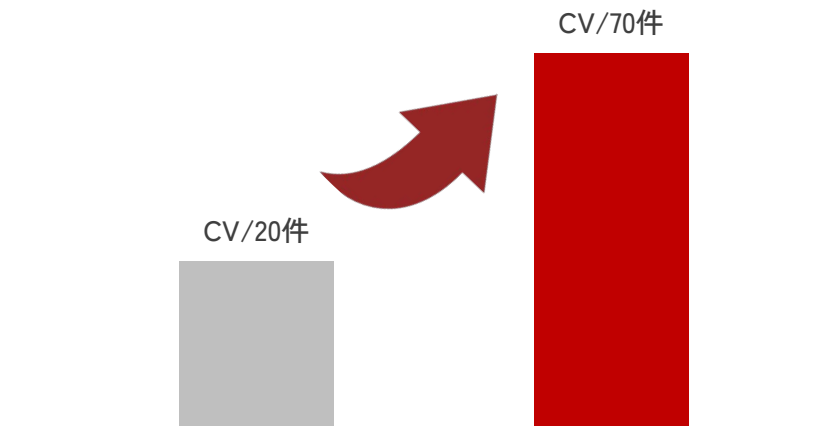
マーケティング課題

- 成果地点：無料会員登録
- KPI：CPA 50,000円
- ご予算規模：月200~300万円
- マーケティングにおける課題
 - ↳ サービスの認知度が低いため、競合とのオークションに勝てない
 - ↳ 広告予算が限られている・適切な年間予算配分が分からない
 - ↳ サービス展開地域が限られている

具体的なお提案事項

- ユーザーファネルごとの媒体選定
サービス認知向上～顕在層の刈り取りまで、各ファネルごとの適正媒体とKPIをご提案。
- 年間シミュレーションのご提案
業界全体の月ごとの予算のかけ方や繁忙期、競合要因の影響を分析した上で、年間のシミュレーションをご提案。
- LPの改善
ユーザーがどこで離脱しているかや、どこを重視しているか、コンテンツや訴求に不足や見直すべき点がないかを分析し改善をご提案。

会員登録(CV)件数 +250%増加



弊社ご支援前との比較

CPA：70,000円 → **40,000円（43%改善）**
CV数：月20件程度 → **月70件程度（250%増加）**

アカウント診断書の作成とそれに伴う各種運用施策の実施により、**支援前から200%以上の売上増加に成功。**

マーケティング課題

- 成果地点：購入完了
- KPI：CPA 10,000円
- ご予算規模：月1,000~2,000万円
- マーケティングにおける課題
 - ↳ 広告費用対効果を改善させたい
 - ↳ 取り扱い媒体を拡大して売上を上げたい

具体的なご提案事項

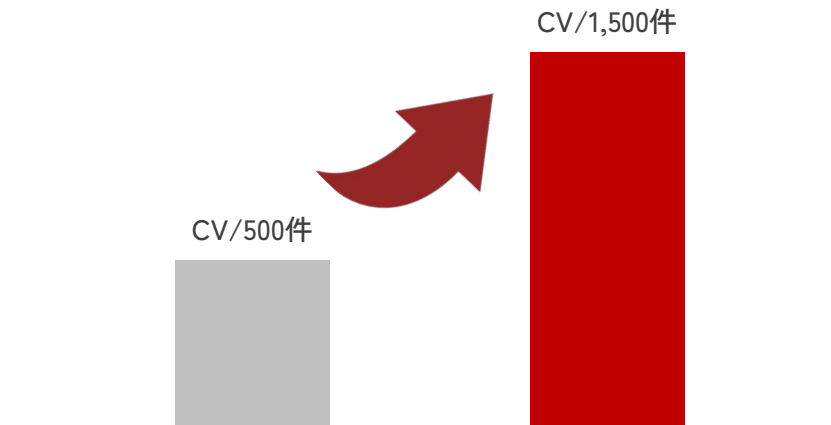
□ 媒体ごとの改善施策の洗い出し

現状のアカウント診断書を作成し各媒体ごとにロードマップを作成。
各媒体ごとに課題を洗い出し、改善インパクトを具体的なシミュレーションにてご提案。

□ 新規広告媒体のご提案

商材特性やターゲットユーザーを分析した上で、新規媒体をご提案。
売上を上げるためには認知施策や公式アカウント活用的重要性をお伝えした上で、
ユーザーファネルに応じた適正媒体とKPIをご提案し実施。

購入(CV)件数
+200%増加



弊社ご支援前との比較

CPA：20,000円 → **10,000円 (50%改善)**
CV数：月500件 → **月1500件 (200%増加)**

マーケティングにおける課題提起と戦略立案を通して、**支援前から200%以上の売上増加に成功。**

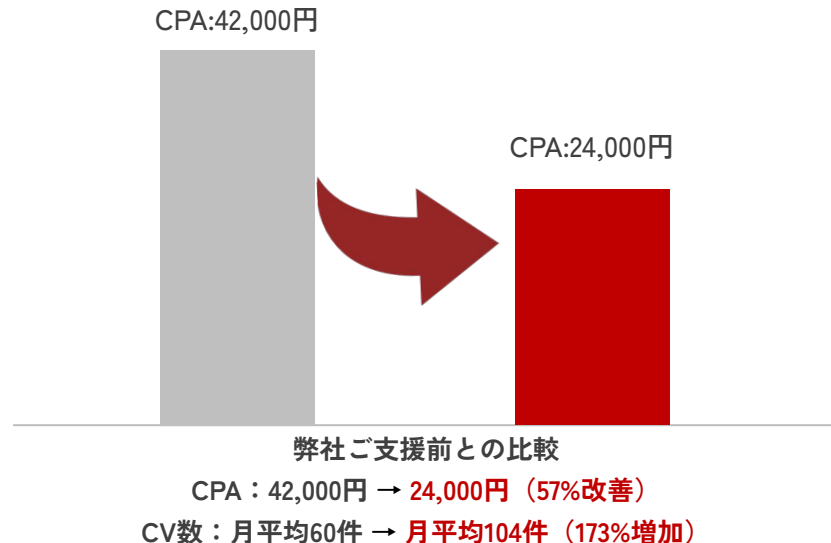
マーケティング課題

- 成果地点：無料カウンセリング予約
- KPI：CPA 20,000~30,000円
- ご予算規模：月200~300万円
- マーケティングにおける課題
 - ↳ CPAが高騰している
 - ↳ SNS広告のクリエイティブ検証ができていない
 - ↳ LPのCVRが低下している

具体的なお提案事項

- **ターゲットユーザーとUSPの見直しによる訴求軸の確立**
ターゲットとするユーザーや自社の強みを見直した上で、リスティング広告のキーワードやSNS広告の訴求文、ターゲティングを刷新。課題提起と戦略立案を通して目標CPA達成を果たす。
- **ショート動画の高速検証**
Instagram・TikTok・YouTubeなど各SNSに最適化したショート動画を制作し、訴求軸×媒体ごとに最適なクリエイティブを高速で検証する。
- **LPの改善提案**
ヒートマップ分析やLP内行動を分析した上で、獲得を重視するための見直しをご提案。

カウンセリング(CPA) 57%改善



繁忙期のコミュニケーション戦略により、支援前から約3.7倍の無料体験予約の獲得に成功。

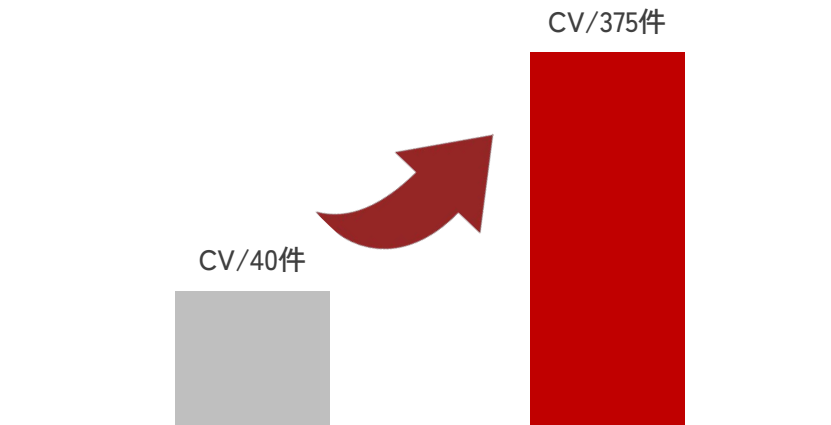
マーケティング課題

- 成果地点：無料体験予約
- KPI：CPA 20,000円
- ご予算規模：月100~300万円
- マーケティングにおける課題
 - └ 店舗ごとに集客数の波がある
 - └ 繁忙期にCPAを維持したまま広告の出稿を強めたい
 - └ 準顕在層の獲得にも力を入れたい

具体的なご提案事項

- 店舗ごとの広告予算配分の見直し
各店舗ごとに目標とする集客人数を算出した上で、ジオターゲティングの実施や、ターゲット層の見直し、最適な店舗ごとの予算配分をご提案。
- 繁忙期のコミュニケーション戦略
夏期講習や冬季講習などの繁忙期では、認知～興味関心、比較・検討、刈り取りと時期ごとにユーザー行動に適したコミュニケーション戦略を立案しご提案。
- チャットボットの導入による準顕在層の引き上げ
準顕在層に対しては「お子様向け心理テスト」というアプローチでLINEチャットボットへ誘導し、自分の子どもにあった学習塾の選び方や成績アップのための秘訣などのコンテンツを設計し、CVに導いた。

無料体験予約(CV)件数 +375%増加



弊社ご支援前との比較

CPA：25,000円 → 20,000円（80%改善）

CV数：月40件程度 → 月150件程度（375%増加）

チャットボット事業

弊社が設計するLINEチャットボットは広告体験価値の向上を目的とする。

新規ユーザーの獲得や顧客ロイヤリティの向上による売上拡大を目的にし、LINEチャットボットをご提案。



LINEチャットボットでの会話体験を通して、

ユーザーのコンバージョンまでの意思決定を後押しする。

※上記イメージはLステップ（LINE公式アカウントの機能拡張ツール）の導入を前提とした設計になります

Cookie制限時代に対応する 離脱防止の新たな手法

プライバシー規制の強化により、
従来のリターゲティング広告は効果を
発揮しづらくなっている。
弊社のチャットボットは、サイト訪問時に
リアルタイムで離脱を防ぐ
“Cookieに依存しない”アプローチ
として機能する。

会話データが広告体験を 変える1to1マーケティング

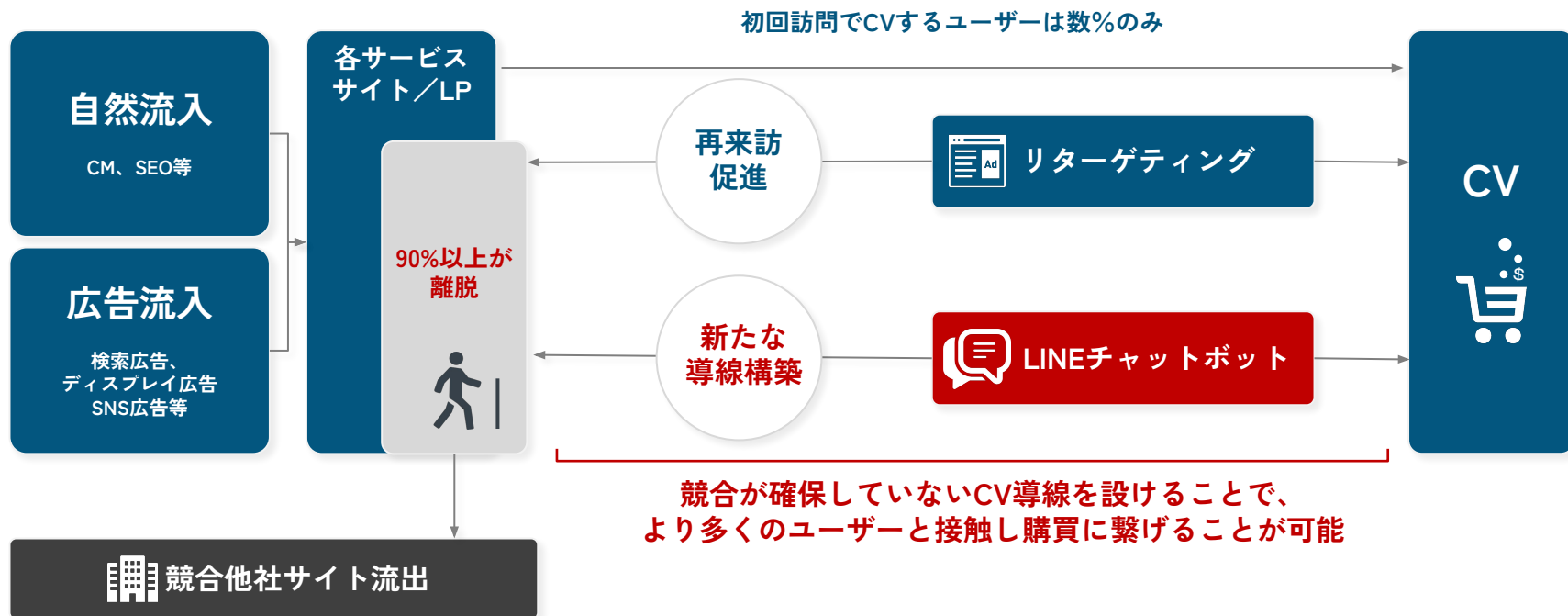
チャットボットは会話形式で
ユーザーと接し、興味関心や
課題に応じたシナリオへ分岐。
その結果、パーソナライズされた
広告体験が実現でき、1回の広告接触の
価値を大幅に向上させることができる。

顧客ロイヤリティ向上 へ導く対話型 コンバージョン導線

ユーザーの悩みやニーズに応じて
構成された会話設計により、
納得感をもってコンバージョン
に至る導線をつくる。
従来のLPと比べ、コンバージョン後の
満足度や継続率が高く、
優良顧客の創出にもつながる。

LINEチャットボットの活用①：LP離脱防止

サイト訪問ユーザーの内、90%以上は離脱し、他社サイトへと流入することが推測される。
サイト来訪済みの顕在層に対して、広告と並行してチャットボットへの流入を施し、購買に繋げる。



広告の遷移先としてLPと並行してチャットボットへの流入を施すことで、商材によってはLPよりも高いCVRが見込める。
顧客ロイヤリティの向上にも寄与。



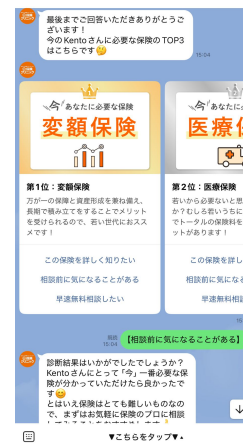
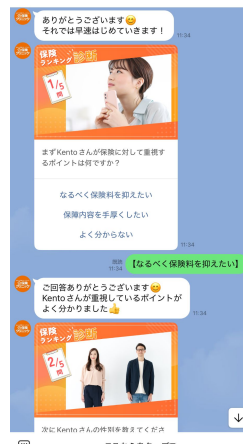
検討期間が長い商材など即座に購買には繋がらないケース
においては、LPよりも高いCVRが見込める。

会話体験の流れ

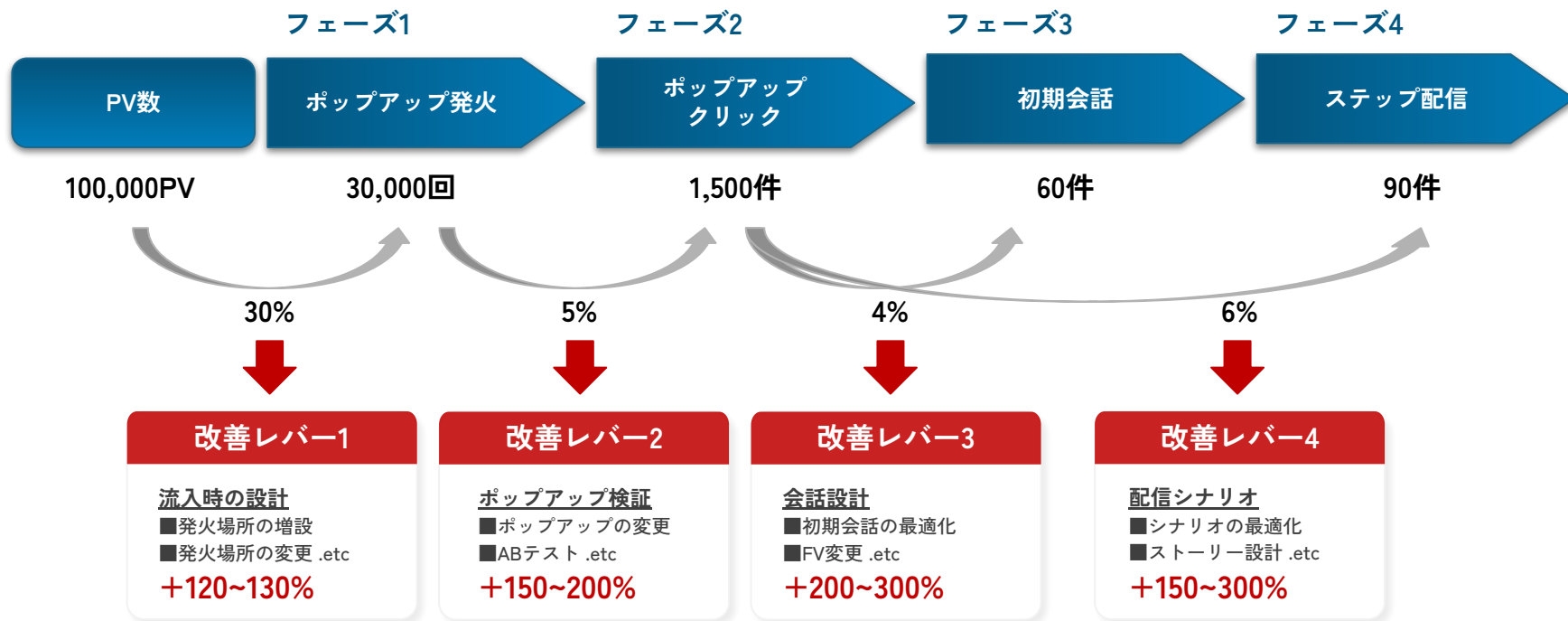
一度LPやサイトを訪問した顕在層に対して、「会話」を通しておすすめの商品やサービスの提案をしたり、
離脱した理由（不安や悩み）を払拭することで、ユーザーの意思決定の後押しをする。



離脱



チャットボットはポップアップの発火地点、ポップアップ、初期会話、ステップ配信の4つのフェーズで
数値改善を図ることで、最終的なCV数の大幅増加が見込める。



ポップアップのクリック率により、LINEへの流入数及びCV数が大きく変わるため、
ABテストを実施して、最適なポップアップを検証する必要がある。

▼友だち追加に至る流れ



▼ポップアップ例



ユーザーのLP離脱要因を分析し、商品やサービスを再検討しやすくなるような会話設計を構築。

再検討から予約や購買に至るまでのシナリオに沿った、カスタムメイドなコミュニケーションを実行。

離脱ポイントやニーズの醸成機会を特定し、会話内容を継続的にブラッシュアップすることで、CVRの最大化を図る。



LINEの友だち追加日を起点に、友だちごとにタイミングを最適化したステップ配信を自動で実施。
ストーリー設計されたコンテンツを段階的に届けることで、ユーザーの関心を高めながら自然にCVへと導く。



※ステップ配信とは、友だち追加したユーザーに対して、事前に用意しておいたメッセージ（コンテンツ）を任意のタイミング・期間で自動配信できる機能

LINEへの流入後、定期的にステップ配信を実施することで、CVの増加が見込める。

ステップ配信は流入日を起点に自動で設定することと、配信日を指定して単発で配信することが可能。

通知



内容確認



✓ステップ配信による効果

- **CV全体の60%以上はステップ配信から発生**
 - ⇒ 友だち追加から一定期間（1ヶ月や1年など）が過ぎても、コンテンツ内容やニーズの顕在化により、CVが発生する
- 回答情報から収集したユーザーデータをシナリオ配信として活用することができる
 - ⇒ ユーザーのニーズや属性データなどをもとに最適なコンテンツを配信することでCVが発生する

LP遷移とLINEチャットボットの比較

LP遷移



情報量が多く、コンバージョンに必要な情報に辿り着く前に離脱

VS

LINEチャットボット



対話型で情報を絞り込み。
ユーザーごとに最短ルートでコンバージョンに

離脱率	一方通行での情報収集となるため、離脱率が高い	対話型での情報収集となり、必要な情報だけを 提供できるため離脱率が低い
離脱ユーザーとの接触	リターゲティング広告で一部ユーザーと接触可能	必要なときにLINEでコミュニケーションが可能
検討期間が長い商材	一度の広告でCVまで至りにくい ※フリークエンシーが重要	定期的な接点を作るため、ユーザーニーズの強い タイミングでのCV獲得が可能
商品のサービスや プランが多い商材	意思決定に時間がかかる、自分に合った商品が分からず離脱	一人ひとりに合った商品提案が可能。LPよりもCVRが高い
顧客ロイヤリティ	ニーズが浅いユーザーもCVしているため、優良顧客が少ない	「接客」を通して納得感を持った状態で CVに至るため優良顧客が多い

事例：保険クリニック様

保険相談を検討中のユーザーが抱える「自分に合う保険が分からない」「今すぐでなくてもいい」といった心理的ハードルに対し、年齢・職業・家族構成・重視する保険のポイントなどをヒアリングし、最適な保険種別を診断するチャットボットを構築。
診断結果をもとにユーザーに合った相談内容を提示し、無料相談予約へのスムーズな導線を設計



事例：エクシードクリニック様

美容施術に関して「自分には何が合うのか分からない」という悩みを持つユーザーに対し、
お悩みや美容経験、重視するポイントなどをヒアリングし、最適な施術メニューを診断するボットを構築。
診断結果に基づいて、ユーザーごとに的確な施術内容を提示し、カウンセリング予約へとスムーズにつなげる導線を設計。



転職を検討している美容師に対して、「自分はこのサロンが合っているのか分からない」といった悩みに応えるキャリア診断ボットを構築。これまでの経験や得意な技術、働き方で重視しているポイントなどをヒアリングし、個々に最適なキャリアプランや働き方を診断。診断結果に基づいて、当サロンがフィットする理由や魅力を丁寧に提示し、自然な形で面談へと誘導する。



事例：ピエモワ様

美脚を目指したいけれど、「自分の脚に何が必要なのか分からない」とお悩みの方に向けて、『美脚度診断』を実施。
現在の脚のお悩みや生活習慣、上半身・下半身それぞれの気になるポイントなどをヒアリングし、一人ひとりの脚の状態と最適なケア方法を診断。診断結果に基づいて、当サロンでおすすめの施術や来店の特典を案内し、予約へつなげる導線を設計。

ポップアップ

LINE流入

質問に回答

診断結果の表示

クロージング

事例：タクシーチャンネル様

タクシードライバーの転職検討層を対象に、転職時に重視するポイントや職場の志向性、現在の年収・年齢などをヒアリングし、年収アップの可能性を診断するチャットボットを構築。
診断後はリード獲得から面談、面接、採用までをスムーズに誘導する仕組みを設計。



事例：あかひげ薬局様

性に関する悩みを抱える男性に対し、具体的な不安や悩み、年齢などをヒアリングした上で、精力状態を診断するポットを構築。診断結果に基づき、ユーザーごとに最適な対策やアドバイスを提示し、不安を解消した上で薬局への来店を促進する導線を設計。



設問①

選択肢

選択肢

選択肢

設問②

選択肢

選択肢

選択肢

○

○

○

あなたの診断結果は...

診断結果

テーマ

スキンケア診断

設問①

今一番気になるお肌のお悩みはなんですか？

選択肢

うるおい不足

くすみ

ハリ不足

シミ

設問②

〇〇さんの肌質を教えてください

選択肢

乾燥肌

敏感肌

普通肌

オイリー肌

設問③

〇〇さんが目指したいお肌は次のうちどれですか？

選択肢

うるおい肌

透明感のある肌

ハリ・ツヤ肌

・

・

・

〇〇さんにおすすめの商品はこちらです

一人ひとりの回答に合わせて、最後に「おすすめの商品」を提案する

設問①

選択肢

選択肢

選択肢

設問②

選択肢

選択肢

選択肢

○

○

○

あなたの診断結果は...

診断結果

テーマ

年収アップ診断

設問①

〇〇さんが転職する上で最も重視することはなんですか？

選択肢

年収が上がる

やりがいのある仕事

職場の人間関係

設問②

〇〇さんの年齢を教えてください

選択肢

20代～

30代～

40代～

50代～

設問③

〇〇さんの現在の年収を教えてください

選択肢

～400万円

～500万円

～600万円

600万円～

⋮

〇〇さんの年収アップの可能性は〇〇%です

一人ひとりの回答に合わせて、最後に「年収アップの見込み」を提示する

設問①

選択肢

選択肢

選択肢

設問②

選択肢

選択肢

選択肢

○

○

○

あなたの診断結果は...

診断結果

テーマ

おすすめ美容施術診断

設問①

〇〇さんの今のお肌の悩みはどちらですか？

選択肢

ニキビ・
ニキビ跡

シミ・くすみ

乾燥・小じわ

たるみ・
ハリ不足

設問②

過去に美容施術を受けられたことはありますか？

選択肢

はじめて

何度か

定期的に受けている

設問③

美容施術を受けるなら、ご予算はいくらくらいですか？

選択肢

できるだけ抑えたい

効果重視である程度 OK

・

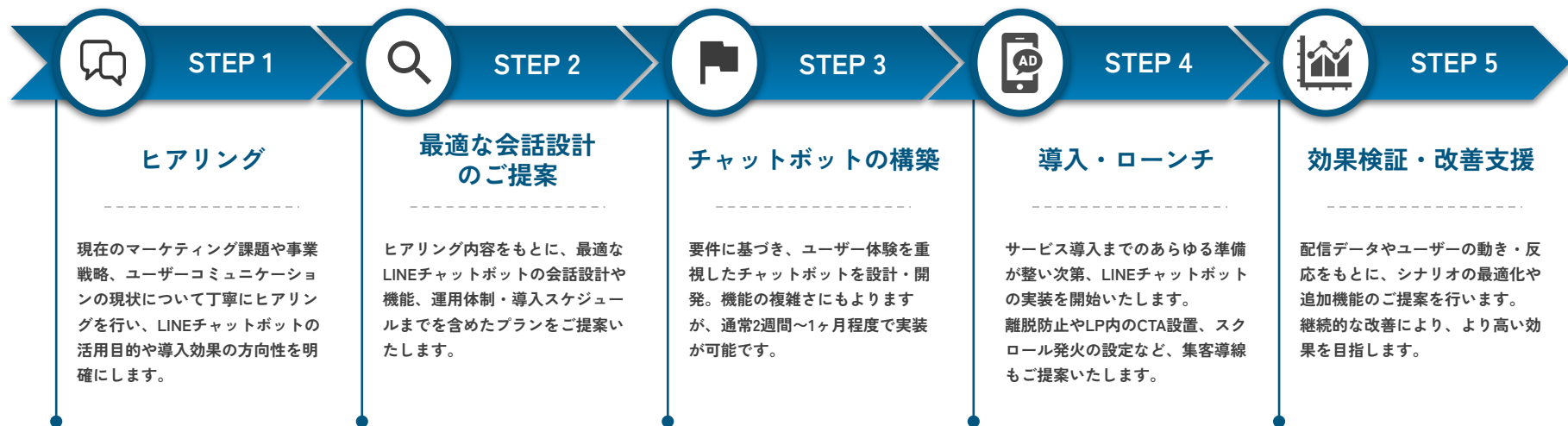
・

・

〇〇さんには〇〇の施術をおすすめします！理由は…

一人ひとりの回答に合わせて、最後に「おすすめの施術・メニュー」を提案する

ヒアリングを重視し、新規ユーザーの獲得や顧客ロイヤリティの向上による売上拡大に繋がるLINEチャットボットを構築。



Q

LINEチャットボットはどんな業界や商材と相性が良いのでしょうか？

A

LINEチャットボットはあらゆる活用方法があるため幅広い業界で活用が可能ですが、特に相性が良いのは検討期間が長い商材や高単価な商材、商品の種類やサービス・プランが多い商材になります。

Q

LINEチャットボット構築後の運用もしていただけるのでしょうか？

A

もちろんです。LINEチャットボットはローンチ後の運用がより一層重要となるため、成果向上のために様々な施策を提案させていただきます。

Q

最低契約期間はありますか？

A

ございません。成果報酬のプランでご利用の企業様のみ最低半年間の契約をお願いしております。

Q

一度使用方法を相談するだけでも可能ですか？

A

もちろん可能です。LINEチャットボットはあらゆる活用方法があるため、ぜひ一度お気軽にご相談ください。

初期構築費用と月額運用費用にてご支援。運用費用は3つの支援体系から選択可能。

初期構築費用

30万円

初期会話の構築

ポップアップの作成（2枚）

リッチメニューの作成

LINEプロフィール画像の作成

LINEアカウント設定



運用体系

ポップアップの検証、ステップ配信コンテンツの企画・制作、
初期会話の分析および改善など、成果最大化に向けた各種施策を実施。
※広告配信を行う場合は、広告運用業務も含まれます。

成果報酬型の支援

月額固定費用
での支援

広告運用を伴う支援

活用体系	費用区分	サービス概要
LP離脱防止施策	成果報酬制	・ CV1件ごとに成果報酬で課金 ・ CVが発生しない限り費用は発生しません ※LP訪問数・PV数・LINE友だち数など、事前に下限条件あり
LP離脱防止施策	月額固定制	・ ご支援内容に応じて月額固定費用で対応 ・ 施策提案／会話設計／ステップ配信など柔軟に対応可能
広告遷移チャット設計	マージン制	・ LINEチャットボットを広告遷移先として設計・運用 ・ 原則、広告費用の20%をマージンとしてご支援

☎ まずは一度お気軽にお問合せください

※LINE公式アカウントの月額費用およびツール利用料は、別途ご負担となります。
※成果報酬型でのご契約をご希望の場合、成果単価は導入前に個別にお見積もりいたします。

Thank you.
