

Sense Literacy.

月額5万円から始めるWebコンサルティング



Lipple Inc.
WWW.LIPPLE.CO.JP

Sense Literacy.

ウェブサイトはオープンしただけでは、まったく効果を発揮しません。

実践的にウェブサイトを活用するシステムと、それを使いこなすためのリテラシーが必要です。

株式会社Lippleは、中小企業のみなさまへ、最大限の効果を生み出すWebマーケティングを、適切な価格設定で提供したいというポリシーで、Webコンサルティングを提供しております。



目次

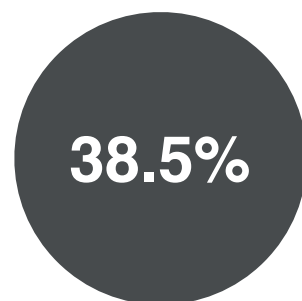
- 第1章：新時代のウェブサイトの役割（P3～8）
- 第2章：ウェブサイトの有効な使い方（P.9～18）
- 第3章：株式会社Lippleの提供できるサービス（P.19～33）
- 第4章：事例紹介（P.34～37）
- 第5章：企業概要（P.39）



第1章：新時代のウェブサイトの役割



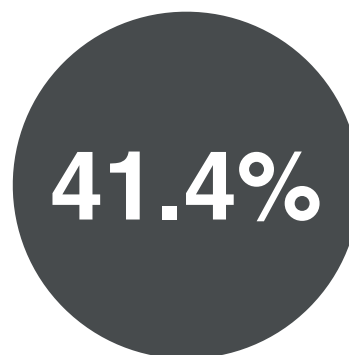
2018年に世界の総広告費に占める
デジタル広告費の割合は**38.5%**になり、
テレビ広告費を上回る



2018年

デジタル広告：38.5%

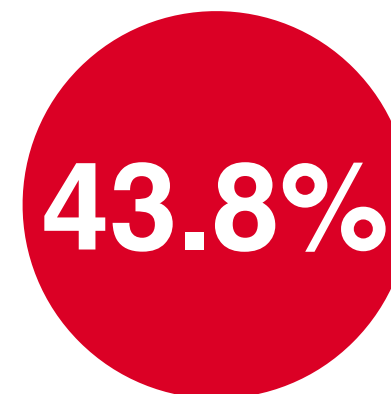
テレビ広告：35.4%



2019年

デジタル広告：41.4%

テレビ広告：34.1%



2020年

デジタル広告：43.8%

テレビ広告：33.1%

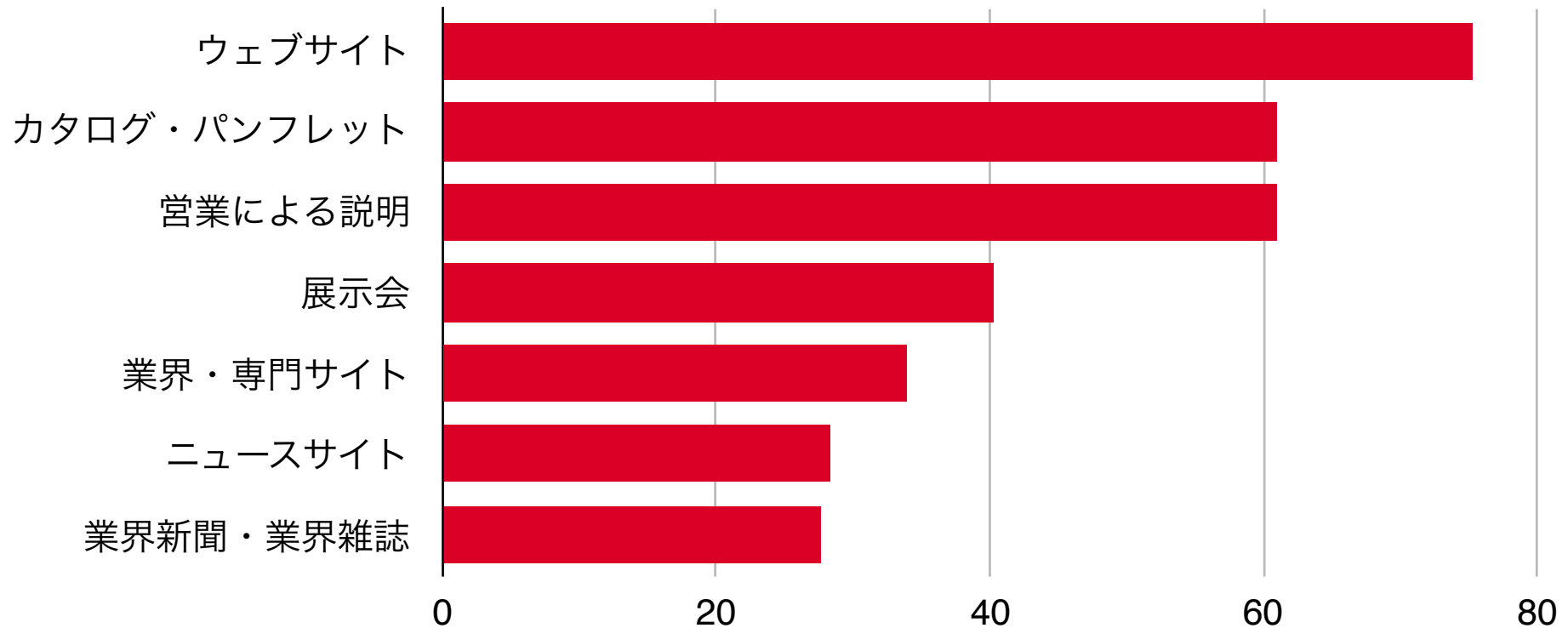
出典：電通イージス・ネットワーク



マスメディアで商品を知った後に、
気になった商品を企業のウェブサイトで
調べる人の割合は**88パーセント**

ウェブサイトが期待外れだった場合、
購買はおろか、情報収集すらやめてしまう
人の割合は**62パーセント**

取引業者選定時に最も参考に使っている情報源は、
コーポレートサイトが**1位**を維持。
その割合は**75%**を超える。



出典：株式会社リーディング・ソリューション



ターゲットが自社を認知する経路とは

口コミ

POP

SNS

ラジオ

看板

営業

新聞

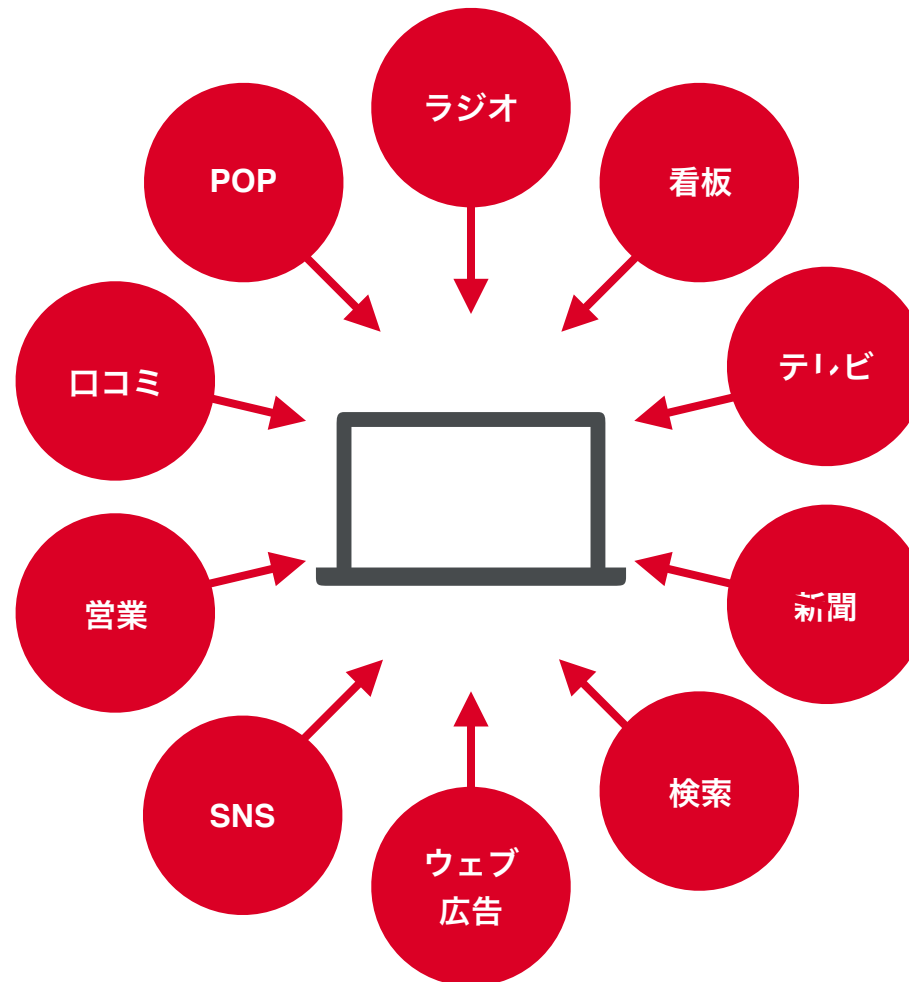
検索

ウェブ
広告

テレビ



ウェブ、リアル問わず、様々な経路から訪れる ターゲットの受け皿としてのウェブサイトが必要



第2章：ウェブサイトの有効な使い方



ウェブサイトを開いただけでは、
まったく効果を発揮しない理由とは

- ウェブサイトの訪問者の属性が見えづらい
- 訪問者と顔を合わせることができない
- 実際の商品やサービスに触れてもらえない
- 訪問したウェブサイトですべて評価される

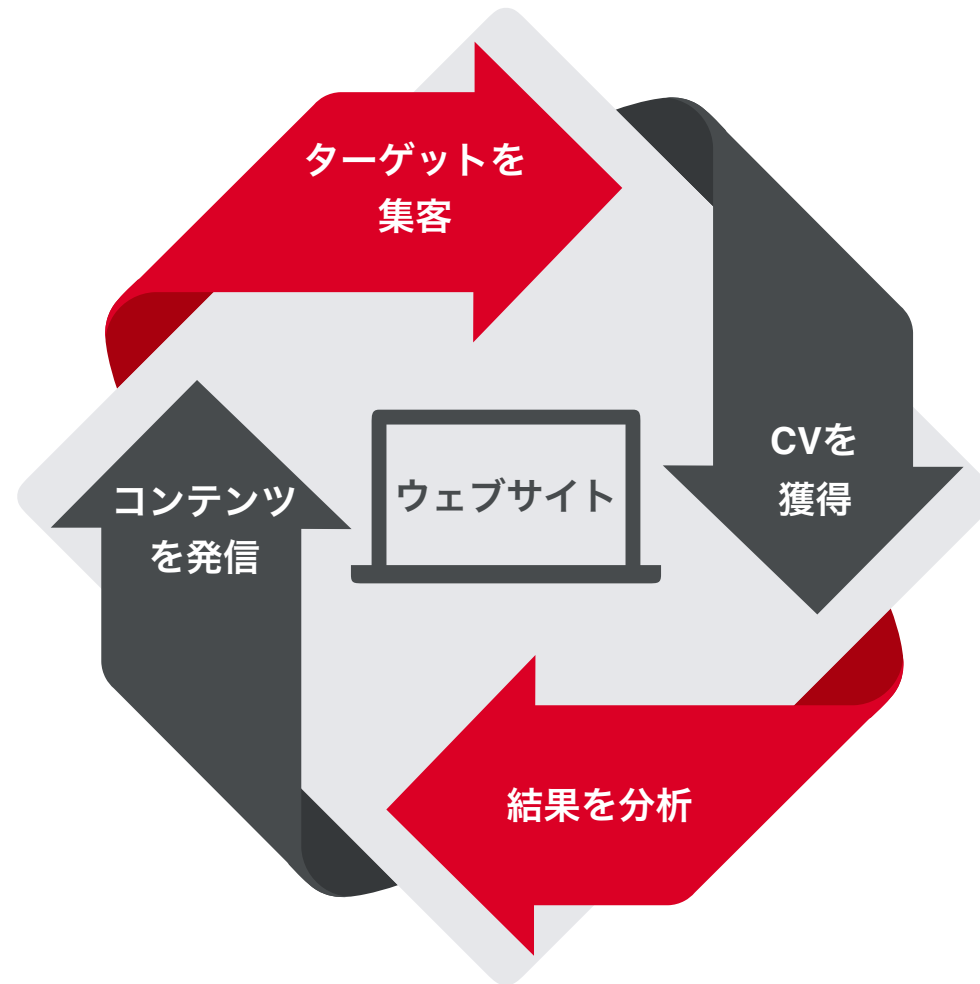
理由： 「信頼関係」 を獲得するのが難しい

旧時代のSEO対策と呼ばれていた手法は
新時代のWebマーケティングには逆効果

- 機械的SEO対策はGoogleが低評価を与える
- 集客しただけのユーザーは顧客になり得ない
- ユーザーがウェブサイト慣れて目が肥えた

コンテンツマーケティングを行う必要がある！

ターゲットを集客するために、コンテンツを発信し、
分析・改善することで、ウェブサイトは効果を発揮する

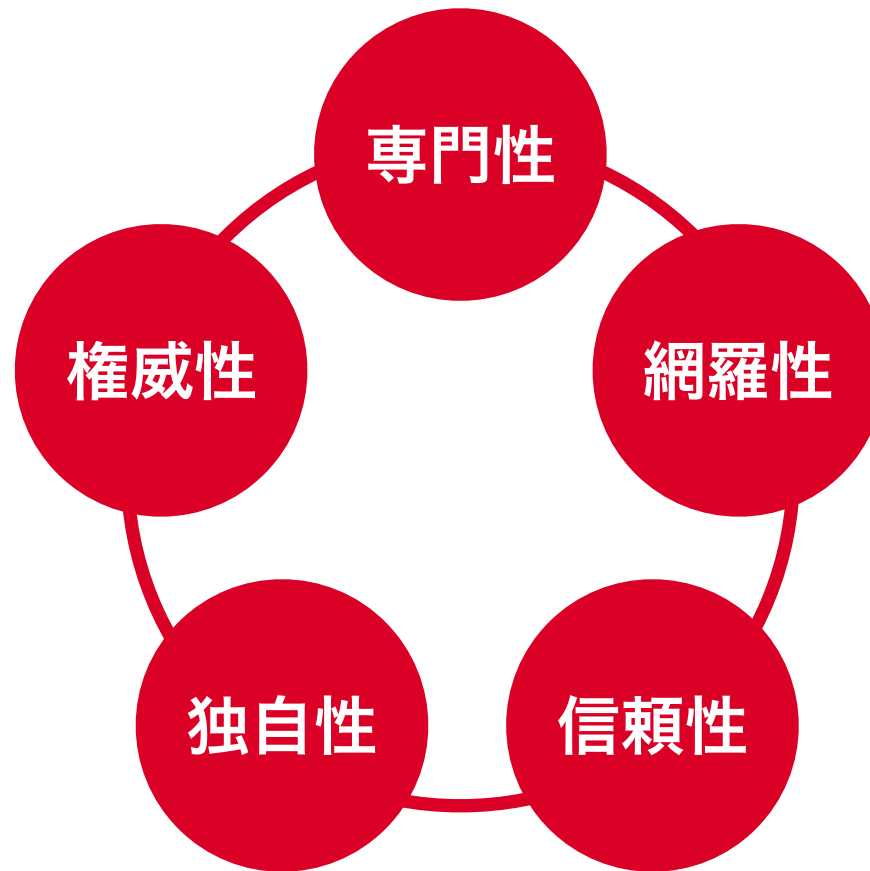


コンテンツマーケティングをする前に、 最低限行っておきたいウェブサイトの整備

スマートフォン対応	訪問者は60～80パーセントがモバイルからです！
SSL化	「保護されていない通信」と表示されていませんか？
アナリティクス導入	どんなユーザーが訪れているか把握しましょう！
サーチコンソール導入	Googleにウェブサイトを認識させましょう！
お問い合わせフォーム	ユーザーの着地はどこにありますか？

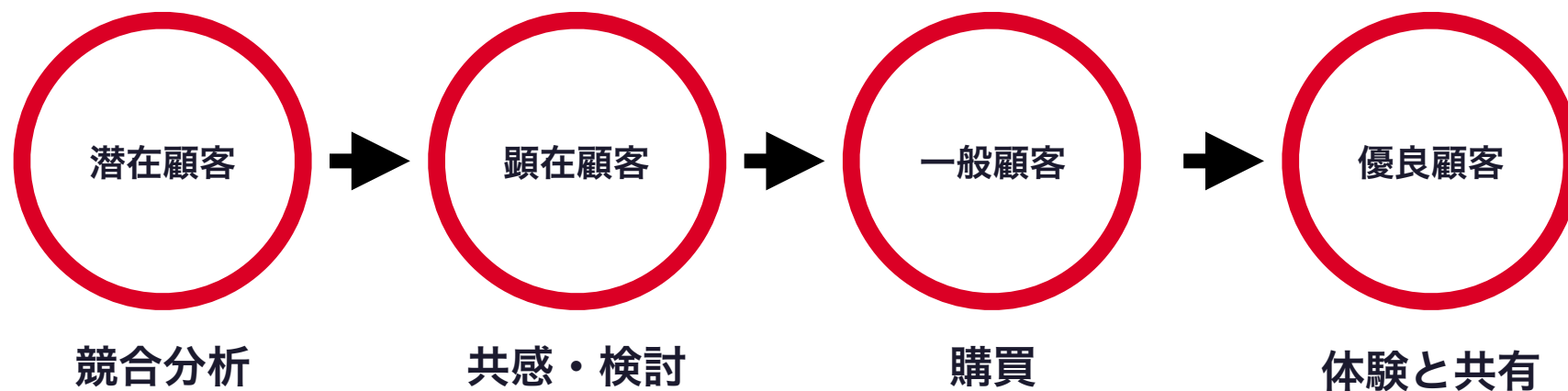


Googleが示す良いコンテンツとは



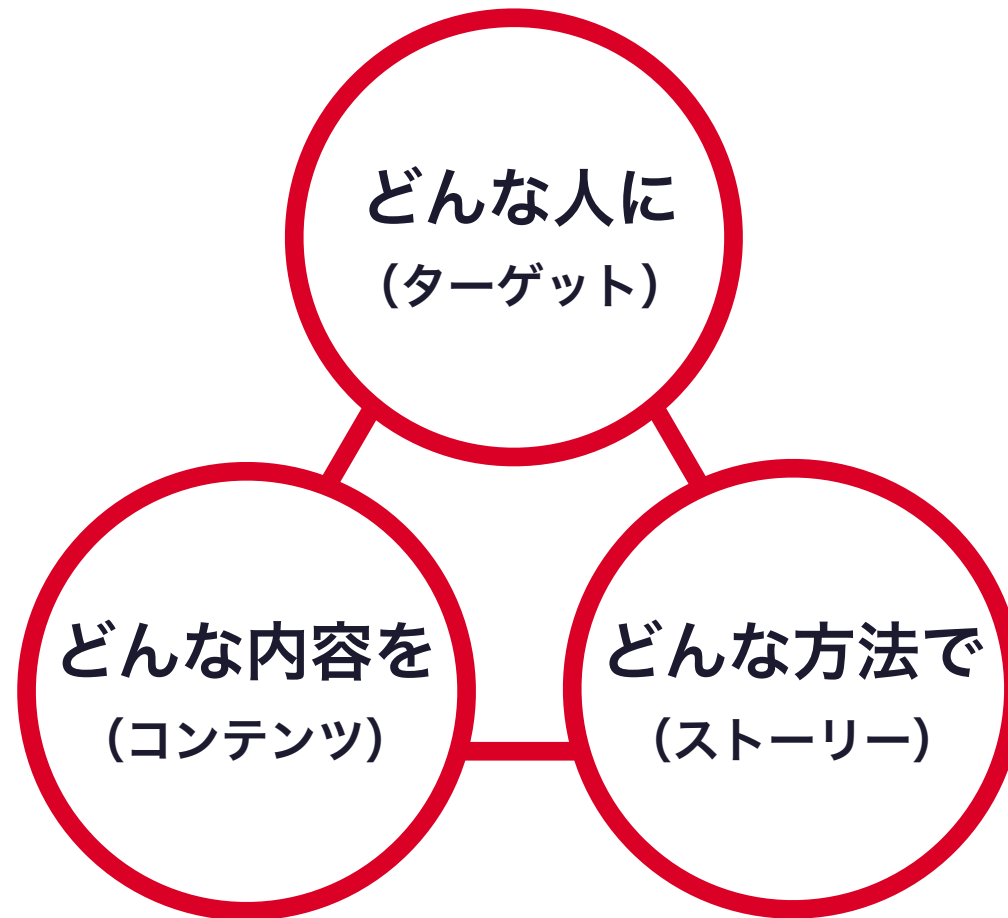
1,000人の訪問者が1人の顧客になるウェブサイト

100人の訪問者が10人の顧客になるウェブサイト



見込みの高いターゲットだけを集め、
質の高いお客さまへと育てる仕組みを設計する

ターゲットの信頼を獲得できる ウェブサイトにしていくための方法とは



「あなたの要望を私たちは、こんな風に解決できますよ。」
というストーリーをターゲットに提示する



顕在顧客に対するコンテンツマーケティング
(商品・サービスで検索してきたターゲット)

「あなたには、こんな情報が役立つかもしれませんよ。」
というストーリーをターゲットに提示する



潜在顧客に対するコンテンツマーケティング
(関連キーワードで検索してきたターゲット)

第3章：株式会社Lippleの提供できるサービス



ウェブサイトを開いただけでは、 まったく効果を発揮しない理由とは

ウェブサイトはリアルな営業、採用、ブランディング戦略に比べて、圧倒的な低コストで制作できるので、誰もがハイクオリティなウェブサイトを開き、運営する時代に突入しました。価格を抑えて広く訴求できるというのはウェブサイトの大きなメリットであります。

しかし、ウェブサイトを使った戦略は、訴求対象であるお客さまや、採用したい人材と直接顔を合わせるわけではないことや、実際の商品やサービスに触れてもらうことができないことから、ユーザーとの信頼関係が獲得しにくいデメリットが存在します。

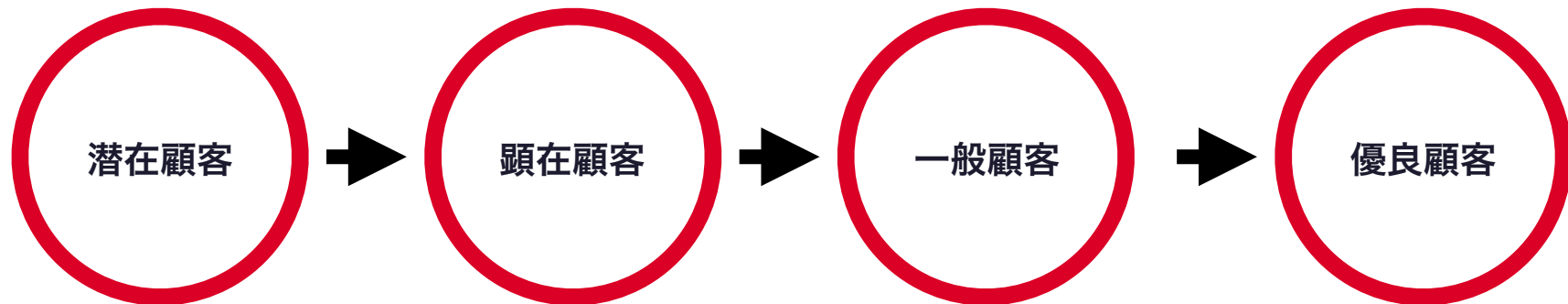
ウェブサイトを開いただけでは、ユーザーのとの信頼関係はゼロのままです。ウェブサイトを効果的に活用するためには、ユーザーとの信頼関係を結び、経営・営業・採用戦略を実現するための、短期的、長期的な施策を、選定・実行する必要があります。



見込みの高いターゲットだけを集め、 質の高いお客さまへと育てる仕組みを設計します

1,000人訪れて、1人しか成約しないウェブサイトよりも、100人しか訪れないけど、10人成約できるウェブサイトの方が効果的かつコストや労力も抑えることができます。

ウェブサイトを使った戦略では、すべてのターゲットに同じ施策を行うことは効果的ではありません。潜在顧客から段階的に優良顧客へと育てていくために、ターゲットを階層別に区切り、それぞれに必要な施策を行います。



経営・営業活動に柔軟に対応した、 効果的なマーケティング導線を提供します

ターゲットを階層別に区切り、信頼関係を獲得していく施策は、ウェブサイトだけで行えるものではありません。ウェブサイトを受け皿としてリアルをも交えたマーケティング導線が必要になります。

Webマーケティングでは、コンテンツマーケティングを中心に、SEO、広告運用、SNSなどを活用していきますが、チラシやハガキ、クーポンといったリアルな戦術も組み合わせ、最終的な着地点である、お問い合わせ、無料相談、予約、購入、応募といったウェブサイトからリアルへの導線も含めて設計しなければなりません。

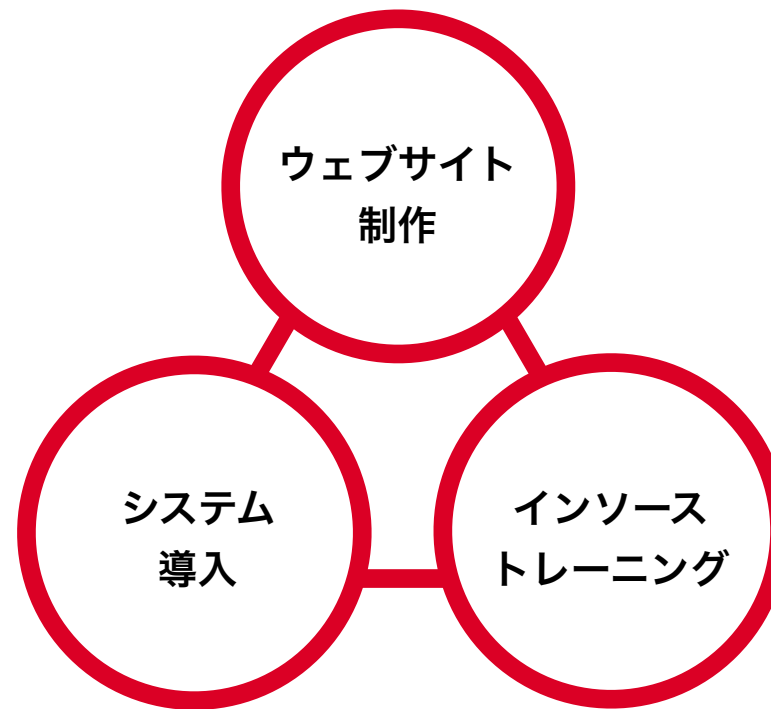
貴社の経営・営業活動に寄り添った総合的なマーケティング導線を提供いたします。



Sense Literacy.

月額5万円から始めるWebコンサルティング

経営・営業活動の目的に適したウェブサイトを構築・制作し導入します。
さらにウェブサイトを効果的に活用するためのシステムと、それらを使いこなすためのサポートをいたします。



ウェブサイトを実効的に活用する

3つの提供サービスとその他のサポート

マーケティングに対応した ウェブサイトを構築

テンプレートデザイン+WordPress
を使用し、コストパフォーマンスに
優れたウェブサイトを構築・制作。

最新のSEO対策・スマートフォンに
対応した構造、業種・業態ごとに最
適なコンテンツマーケティングを実
現するためのUI・UXをデザインする
ことで、お客さまの目的を実現。

ウェブサイトと経営を 接続するシステムを導入

ウェブサイトを活用し、経営・営業
活動を効率化するシステムをお客さ
まにオーダーメイドで導入。

アクセス解析システムをはじめと
し、営業管理システムや顧客管理シ
ステム、財務管理システムなどを活
用し、経営・営業活動を可視化、さ
らに戦略をサポートいたします。

ウェブサイト・システムを 活用するための教育

ウェブサイトとシステムを最大限に
活用するための支援・教育を実施。

コンテンツマーケティングやSEO、
広告運用などのウェブサイトの活用
から、システムのデータ分析による
高度な経営・営業戦略まで、お客さ
ま一人ひとりに寄り添ってリテラ
シーを提供いたします。

- ・ウェブサイト更新
- ・SEO
- ・アクセス分析
- ・コンテンツマーケティング
- ・リライト
- ・LP運用
- ・SNS
- ・財務分析
- ・売上分析
- ・顧客分析
- ・営業管理
- ・ディレクションなど



解決策の提案の一例です。

ウェブサイトと経営・営業活動を接続する支援を行います。



ウェブサイト完全リニューアル

ウェブサイトを完全リニューアル。
基本的なSEO対策を網羅した構築を行うと同時に、訴求ポイントを丁寧にコンテンツに落とし込み、コンバージョンを高めます。



コンテンツマーケティング

お客様の望む、潜在的な顧客層や採用層に対して、ウェブサイトでコンテンツを発信。
お客様と共にコンテンツを作り上げるために、支援・教育いたします。



アクセス分析（アナリティクス）導入

ウェブサイトのアクセス解析を簡易的にできるレポートを出力。必要な情報だけを可視化することで解析の難易度を低減、円滑な内製化への転換をサポートいたします。



顧客管理システム

ウェブサイトを経由する、お客様の情報を蓄積・分析し、ウェブサイト運用・コンテンツマーケティングに役立つよう活用していきます。



新時代のウェブサイトへ。 完全リニューアル。

ウェブサイトを完全リニューアル。
ウェブサイトは複数のパッケージから
デザインの好みも考慮して選択。

基本的なSEO対策を網羅した構築を
行うと同時に、訴求ポイントを丁寧に
コンテンツに落とし込み、コンバー
ジョンを高めていきます。

インソース・トレーニングでは、基本
的な運用から分析、SNSの活用まで幅
広く行います。



アクセス分析をして、次の施策を決める。 アナリティクスレポート。

ウェブサイトのアクセス解析を簡易的に
行えるレポートを出力。月々の数値変化
を点数化し、改善すべきポイントを自動
で判別。

必要な情報だけを可視化することで解析
の難易度を低減、円滑な内製化への転換
をサポートいたします。

インソーストレーニングでは、レポート
の見方、施策の検討ロジックを学びま
す。



顧客を育てるために、 属性や経路を分析するための管理システム。

ウェブサイト経由の顧客情報を一元管理、かつ電子化することにより可用性を高めることができます。

集客傾向をデータ化することで、今後のマーケティング施策の指針として活用が可能。

ヒアリングを通じて、実際の業務体系に最適なデータベースの構築を行います。

インソーストレーニングでは、データの活用を学びます。

スタンプ	社名	担当者	訪問理由	コメント	成果内容	提案内容	見積・受注金額	コメント
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注		5000	
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑦見積提出			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑥見込案件		5000	
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑦見積提出			
07月27日	株式会社ABC	及川	③現地調査					
07月27日	株式会社ABC	佐々木	①訪問 (担当者不在)					
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑦見積提出			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑥見込案件		5000	
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑦見積提出			
07月27日	株式会社ABC	及川	③現地調査					
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注			
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑦見積提出		5000	
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑥見込案件		5000	
07月27日	株式会社ABC	後藤	②有効訪問 (担当者面談)		⑤受注			



適切なターゲット設定と、 適切なコンテンツを発信する。

ウェブサイトを最大限に活用するためには、お客さまの潜在的な顧客層や採用層に対して、適切なコンテンツによるアプローチが必要です。

小手先のSEOではない、コンテンツの発信によるWebマーケティングは、ウェブサイトを、企業のひとつのマーケティングツールとして資産化いたします。



お客さまご自身でウェブサイトの コンテンツマーケティングを行えるようになるために。

オンラインレクチャー

毎週1回のペースで、ウェブサイトやシステムに関してのレクチャーをオンラインにて実施

テスト・課題

オンラインレクチャーの習熟度を確認するためのテストや、運用する上で必要な課題を実施

ヒアリング

毎月1〜2回のペースで、ウェブサイトやシステムから経営のお悩みをヒアリングし、今後の施策を検討・決定

チャットツール

チャットツールの活用によって、常時接続した支援を実現



支援の流れ・方法



ヒアリング

ウェブサイト構築・システム導入や今後のスケジュールなどをヒアリング。（訪問）



ウェブサイト構築・システム導入

ヒアリングを元にウェブサイト構築・システム導入。（1～2ヶ月）



インソース・トレーニング

お客さまが自社内で、運用・分析できるように、支援・指導を行う。

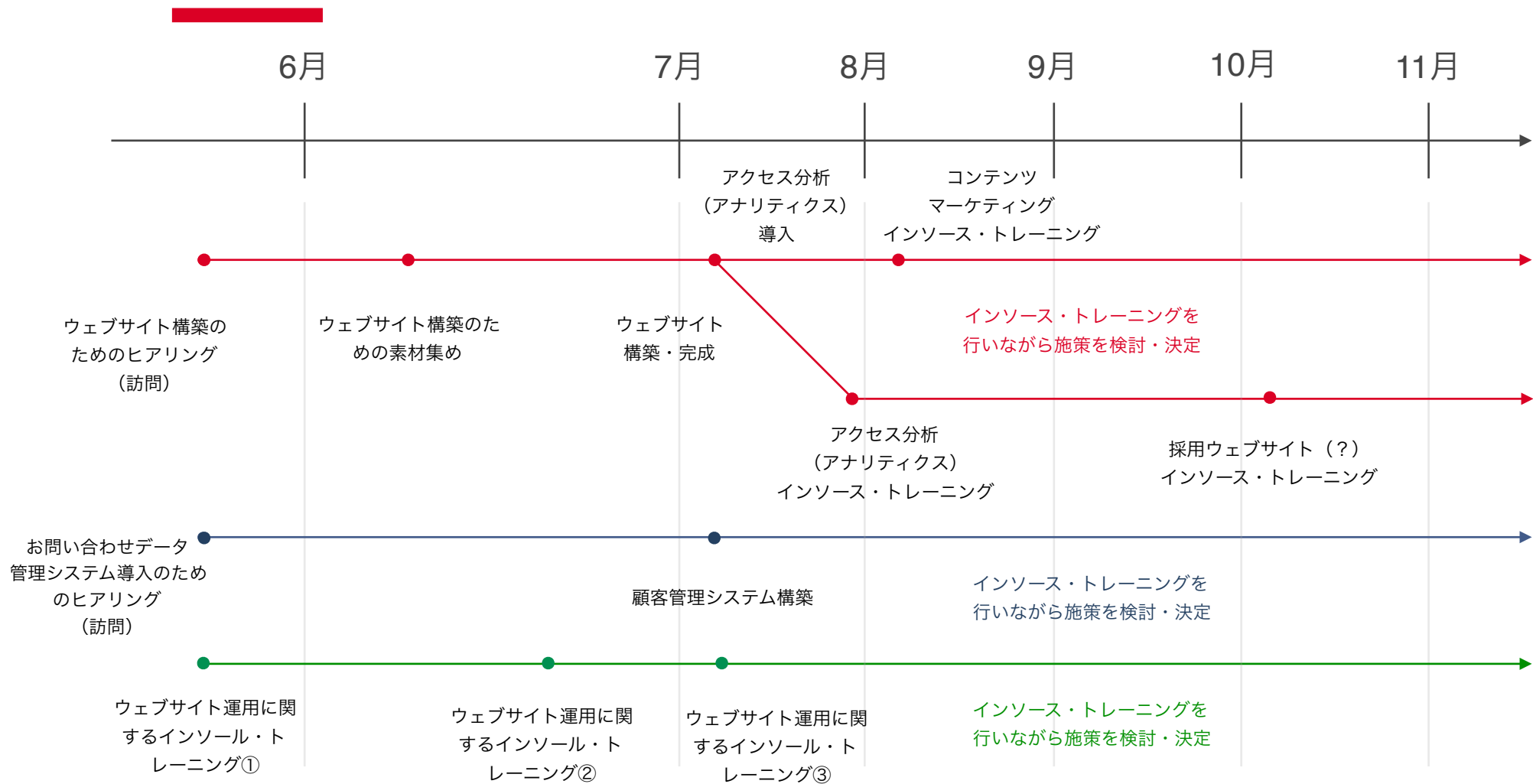
毎週1回のオンラインレクチャーとテストや課題で習熟度を確認。

チャットツールを活用することによって、常時接続型の支援・指導を実現。

インソース・トレーニングと共に、ウェブサイトやシステムの分析やヒアリングより今後の施策を決定・実行。（1～2年間）



ロードマップの一例です。 お客さまに寄り添う、オーダーメイド支援。



価格・契約期間

エントリーモデル

初期費用0円・月額5万円

- ウェブサイト構築・システム導入の初期費用0円
- インソース・トレーニングは月額5万円
- 12ヶ月以内の解約でウェブサイト・システムは消失
- 13ヶ月以降の解約の場合はウェブサイト・システムは存続（ウェブサイト・システムの所有権はお客さま）
- ウェブサイト・システムを50万円で買取する場合は、12ヶ月以内の解約の場合でも存続（ウェブサイト・システムの所有権はお客さま）

お得な支払い方法

初期費用45万円・月額1万円

- ウェブサイト構築・システム導入の初期費用45万円
- インソース・トレーニングは1年間月額1万円
- 途中解約自由、解約後もウェブサイト・システムは存続（ウェブサイト・システムの所有権はお客さま）
- 2年目よりインソース・トレーニングは月額5万円

どちらの支払い方法でも月々のインソース・トレーニング（運用サポート・ディレクションサポート）が5万円で、ウェブサイト構築・システム導入費用はサービスとなっております。



第4章：事例紹介



BtoBのコーポレートサイトでの コンテンツマーケティングと採用の強化

要望：工事会社の遡求と採用の強化をウェブサイトで行いたい

結果：コンテンツマーケティングにより、お問い合わせ率アップ！

現代のウェブサイトの構造にリニューアルすることで、
ウェブサイトのSEOがアップ。

お客さま目線のコンテンツを日々発信する
ことで、潜在顧客層への遡求を行うことができる。
結果としてお問い合わせ率がアップ。

採用ウェブサイトでは、リクルートやマイナビなどの
媒体依存を減らすために、自社採用ウェブサイトを活用。
応募者の期待ギャップを防ぐために効果的に活用する。



媒体広告ではなく、自社ウェブサイトでの コンテンツマーケティングを実施。

要望：定期的な新規顧客獲得がほとんどゼロ、媒体掲載への依存から脱却したい！

結果：自社ウェブサイトからの新規顧客獲得・月刊CVR600パーセントアップ実現

媒体掲載のコストの膨らみや価格競争の負のスパイラルに陥っていたため、
自社ウェブサイトでの新規顧客獲得を目標にご支援。

コンテンツマーケティングを意識したウェブサイトへのリニューアルと
予約システム・顧客管理システムの導入。

潜在顧客層がどのようなコンテンツを望んでいるかをリサーチし、
上質なコンテンツを発信するためのサポートを実施。

顧客管理・売上分析による、販促費の効率化も同時に行うことで、
良質な新規顧客の獲得成果を打ち出しました。



商品販売オウンドメディア（専門特化ウェブサイト） を公開し、24時間稼働する営業マンとして育成！

要望：サイトからのお問い合わせがない、ウェブから受注を継続的に行いたい

結果：商品販売オウンドメディアを制作し、24時間稼働する営業マンとして育成！

業種・業態によっては、コーポレートサイトによる商品の訴求が難しく、
お問い合わせも獲得が難しいです。

ランディングページでは広告による訴求しかできないため、オウンドメディア
として商品販売サイトを運営。

小手先のSEO対策だけではなく、コンテンツマーケティングを適切に
行うことで、ビッグワードで検索順位1位を実現。

お問い合わせから受注を継続的に達成。24時間稼働する営業マンとして日々
成長しております。



第5章：企業概要





企業概要

株式会社 Lipple (Lipple Inc.)

事業形態 株式会社

代表者 戸田 柁

本店所在地 東京都

事業内容 お客さまのリテラシーの向上を目的とした、ウェブサイト・システムの提供と教育、経営戦略・事業戦略コンサルティングなど (Sense Literacy.)

ウェブサイト制作事業

システム開発事業

経営・事業コンサルティング事業

コンテンツ制作事業

自社メディア運用事業

