

自分の代わりに、
見込客を**毎日集客**し、**継続的な売上UP**に貢献してくれる
WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

成功事例と構築手順の解説セミナー

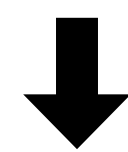


自分の代わりに、
見込客を**毎日集客**し、**継続的な売上UP**に貢献してくれる
WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

成功事例と構築手順の解説セミナー

こんな課題はありませんか？

- ✓ 自社の強みが弱く、差別化ができていないので、見込客に刺さらない
- ✓ 営業が苦手。個別相談での成約率が悪い
- ✓ ビジネス交流会に参加しても見込客を集客できない
- ✓ HPを無料で自作したが、見込客を集客できない
- ✓ HPを制作会社に作ってもらったが、見込客を集客できない
- ✓ WEB集客塾で高額講座を受講しても、見込客を集客できない



その課題、今日のセミナーで全て解決します！

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

見込客を**毎日集客**し、**継続的な売上UP**に貢献してくれる

WEBマーケティングの仕組み（システム・HP）と仕掛け（コンテンツ・ノウハウ）

をワンストップで提供するオンリーワン カンパニー

【会社名】 ディスカバリーワーク合同会社



【資本金】 300万円

【設立】 2017年法人設立

【住所】 東京都目黒区目黒1-4-16 目黒Gビル 7F

<代表者略歴>

ソフトバンクグループ企業で24年間、
企業向けITサービスのマーケティング、セールス、プロモーションを担当
→顧客獲得に効果を発揮するノウハウを獲得

2016年1月 ディスカバリーワーク 創業（今年11年目）

2017年8月 ディスカバリーワーク合同会社 設立

<代表者受賞歴>

2006年 ソフトバンクグループ会社 ベストマネジメント賞受賞

2007年 ソフトバンクグループ会社 社長賞を担当チームで受賞（新規顧客開拓の企画実績）

2013年 ソフトバンク株式会社 SoftBank Award受賞（WEBサービスの企画実績）

<認定資格>

・Google認定資格「検索エンジン マーケティング資格（Google AD Search）」取得

<実績>

■HP制作実績：10年以上

■SEO対策実績：10年以上



当社制作のHPは、Googleのサイト評価で100点の最高評価



ホームページの判りやすさ



SEO

<会社受賞歴>

■B2Bサービス評価会社ビジトラ AWARD（2025年）

①HP制作部門受賞

②SEO/AIOに強い集客サイトNo.1企業



HP制作部門受賞
2025年ビジトラAWARD



SEO/AIOに強い
集客サイトNo.1企業に選出



【代表】 竹内 正人

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

■当社お客様の成功事例

資本金500億円の衛星放送・通信会社

総務省が認可・監督する衛星放送・通信会社の厳しい品質基準、セキュリティー基準をクリアして当社サービスが採用されました。

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けで、 法人向け新規事業の売上が2倍（前年比）に拡大

（日本経済新聞電子版2026年1月23日掲載）

■支援内容

「法人向け新規事業のWEB集客の仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）」

- ①マーケティングの再設計
- ②事業サイト制作
- ③検索エンジン対策（SEO）
- ④Chat型AI対策（AIO）



<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

その信頼性の高いサービス品質で、講師、コンサルタント、士業など、
専門家の先生社長の**継続的な集客UP・売上UP**を支援しています。



■企業向けコンサルティング

- ・経営コンサルタント
- ・創業融資コンサルタント
- ・財務コンサルタント
- ・健康経営コンサルタント
- ・SDGsコンサルタント
- ・人材採用コンサルタント
- ・人事組織コンサルタント
- ・飲食店経営コンサルティング

■企業向けサービス

- ・映像制作サービス
- ・作曲サービス



■士業

- ・税理士
- ・公認会計士
- ・行政書士
- ・中小企業診断士
- ・弁理士
- ・社労士



■個人向けコンサルティング

- ・不動産コンサルタント
- ・相続コンサルタント
- ・ファッションコンサルタント
- ・ファイナンシャルプランナー
- ・結婚相談コンサルタント



■教室業、講師業

- ・料理教室
- ・ワインソムリエ教室
- ・テーブルコーディネート教室
- ・ヨガ教室
- ・ボイストレーナー
- ・英会話教室
- ・日本舞踊教室
- ・ピアノ教室
- ・幼児知育教室
- ・医学部受験オンライン予備校



■医療、介護

- ・医院・クリニック
- ・介護、看護サービス
- ・動物病院

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

質問です！

貴社のHPからの売上を2倍にするには？

売上 = 集客数 × 成約率 × 商品価値

プロモーション力

セールス力

マーケティング力

1 = 1人 × 1% × 1

■3項目を30%ずつ改善する

2.2 = 1.3 × 1.3 × 1.3

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

質問です！

貴社のHPからの売上を2倍にするには？

売上 = 集客数 × 成約率 × 商品価値

プロモーション力

セールス力

マーケティング力

1 = 1人 × 1% × 1

■集客を2倍UPする

2 = 2 × 1 × 1

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 → 育成 (信頼 & 購買意欲) → 商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

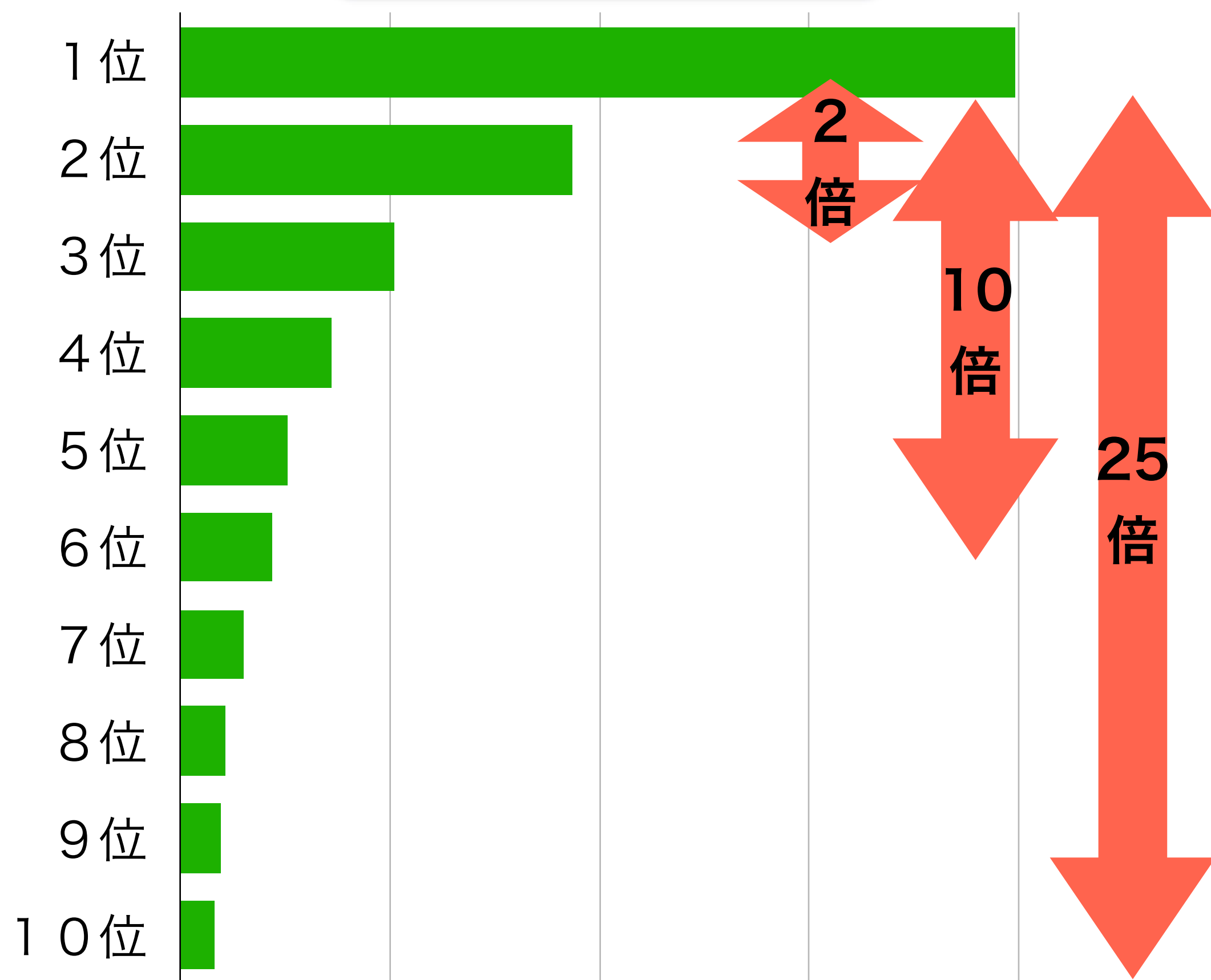
<見込客>



WEBマーケティングの仕組み (システム) と仕掛け (コンテンツ)



Googleで検索またはURLを入力



←Google検索の平均クリック率

- 1位と2位のクリック率の差は**2倍**
- 1位と6位のクリック率の差は**10倍**
- 1位と10位のクリック率の差は**25倍**

Google検索で2位以下のサイトは、1位に近づけば、

検索からの集客数を2倍以上に拡大
することが可能です。

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

このセミナーの結論

売上 = 集客数 × 成約率 × 商品価値

プロモーション力

セールス力

マーケティング力

↑UP = ↑UP × ↑UP × ↑UP

3つの販売活動すべてを強化し、見込客を毎日集客する

WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

を構築し、情報発信すれば、継続的な売上UPが可能です。

当社お客様の成功事例

当社お客様の成功事例：ペットケア講師・コンサルタント

営業も広告もせず、ペット記事の投稿を継続しただけで
Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、売上も拡大・継続中

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0人**

ペットケア講師・コンサルタント

5ヶ月後

【SEO+AIO継続】

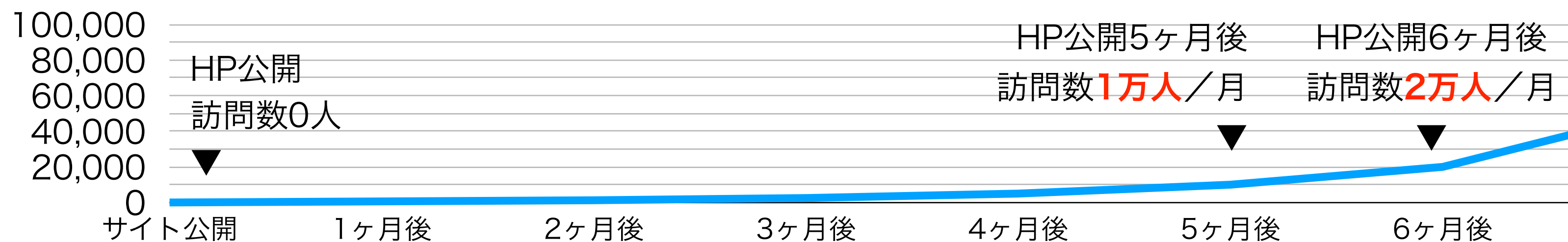


広告費用：0円
記事投稿の継続

HP訪問数：月 **1万人**

広告費用：0円

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上も継続・拡大



当社お客様の成功事例：企業向け映像制作サービス

営業も広告もせず、週1の記事投稿だけで

Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、売上も拡大・継続中

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0**人

法人受注社数：月 **0**社

法人受注金額：月 **0**円

8ヶ月後

【SEO+AIO継続】



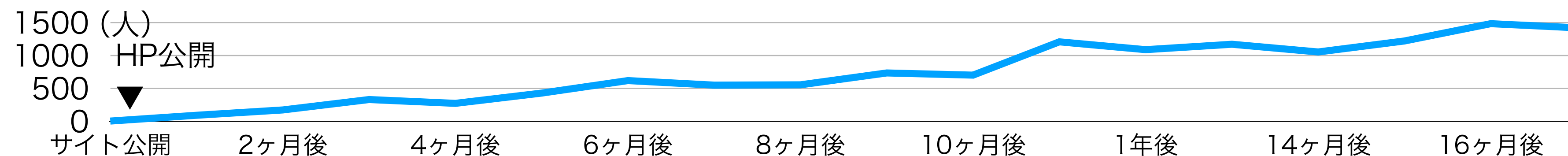
広告費用：0円
週1の記事投稿

HP訪問数：月 **551**人

法人受注社数：月 **2**社

法人受注金額：月 **300**万円

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上も継続・拡大



**当社お客様の
集客と売上が拡大している理由**

<企業>



マーケティング

売込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得→育成（信頼&購買意欲）→商品紹介

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

<見込客>



WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

自社のHPに、集客に必要な仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）を追加します。

▼会社案内ページ▼



▼サービス紹介ページ▼



自然な誘導（無料お試し後の案内）

▼メール配信▼

顧客へ育成

- ・ステップメール
- ・メルマガ配信



【無料提案ページ】

無料お試し オファー

- ・無料体験
- ・無料資料DL
- ・無料メルマガ
- ・無料セミナー
- ・無料診断
- ・無料相談

無料●●申込

自然な誘導（リンク）

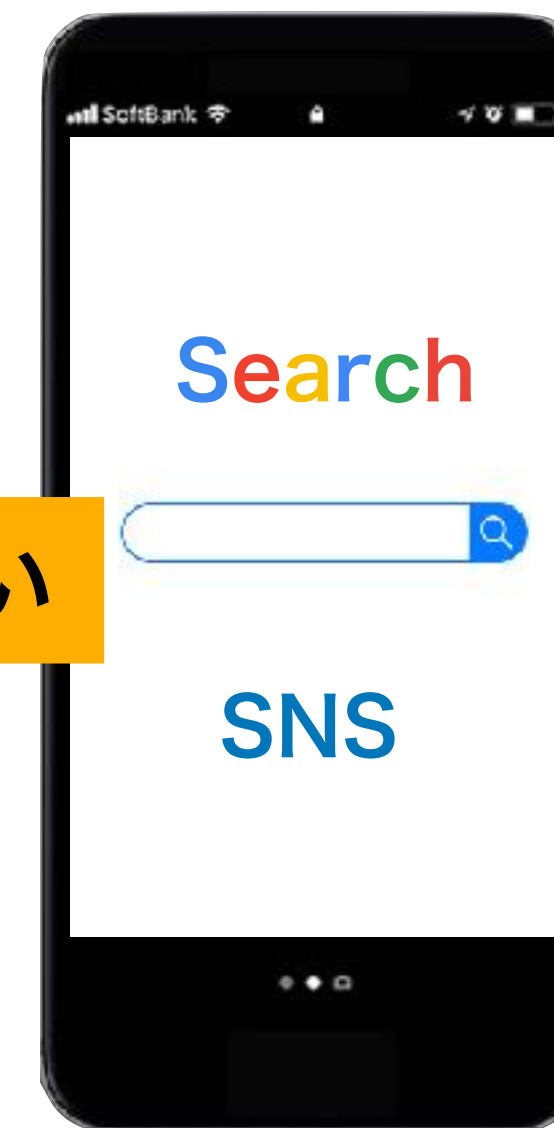
▼集客用の記事サイト▼

（オウンドメディア）



アクセス多い

▼見込客が検索▼



- ①会社の信用力（実績、代表者経歴）
- ②会社の共感力（経営理念、ビジョン）
- ③会社の競争力（商品コンセプト、独自の強み）

検索エンジンやSNSから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上也継続・拡大

なぜ、

この仕組み（システム）と仕掛け（ノウハウ）は、集客効果が大きいのか？

WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

人を動かす5つの心理

- 【1】 権威ある専門家（実績、資格）
- 【2】 社会的証明（お客様の声、利用者実績）
- 【3】 返報性の法則（無料オファーへのお返し）
- 【4】 好意を生むザイオンス効果（複数メール）
- 【5】 希少性（期間限定価格）

- ・ ステップメール
- ・ メルマガ配信



【5】 希少性
(期間限定価格)

【4】 好意を生むザイオンス効果
(複数メール)

【2】 社会的証明
(お客様の声、利用人数)

無料お試し
オファー

- ・ 無料体験
- ・ 無料資料DL
- ・ 無料メルマガ
- ・ 無料セミナー
- ・ 無料診断
- ・ 無料相談

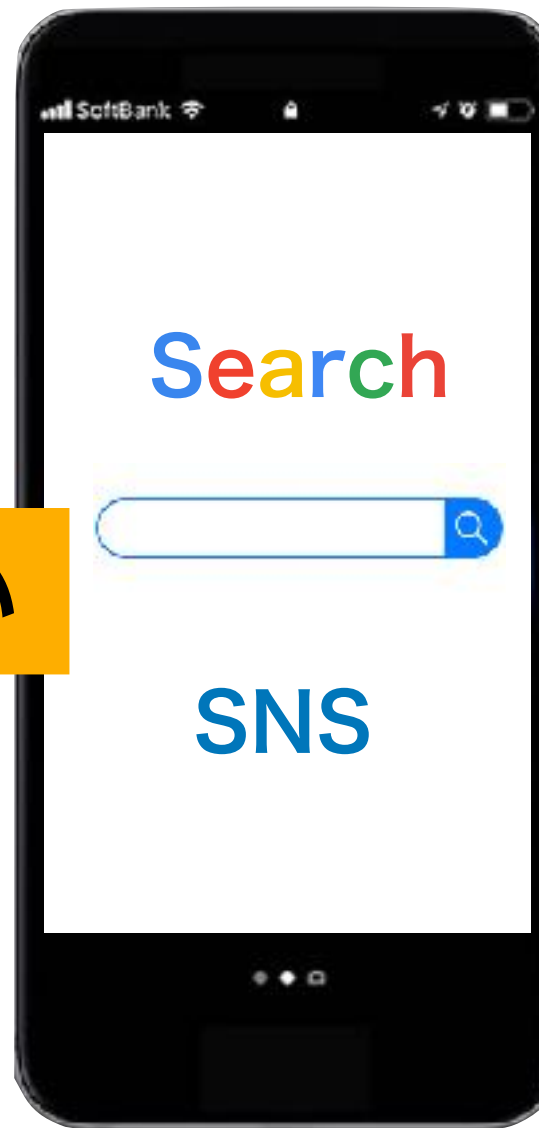
無料●●申込

【3】 返報性の法則
(無料オファーへのお返し)

【1】 記事サイト
権威ある専門家の記事



▼見込客が検索▼



アクセス多い

自然な誘導（リンク）

トップ営業マンは、人を動かす5つの心理で、自然に提案する。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

【1】

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

【2】

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

【3】

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

【4】

改善

成約率の改善

【5】

3つの販売活動すべてを強化し、見込客を毎日集客する
WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）
を5つのステップで構築

▶重要ポイント解説◀

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせずに売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



ターゲットに刺さらない商品では申込はゼロ。売上UPは商品コンセプト次第！

◆商品コンセプト設計

- ①ターゲットを絞る（⇒見込客に刺さる）：具体的な誰の、どのようなニーズを
- ②ポジショニングを決める（⇒差別化できる）：他社と違うどのような方法で、
- ③USPを作る＝独自の価値提供（⇒見込客に選ばれる）：どんなUSPで解決する商品か？

見込客に刺さって、選ばれる！

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

【2】

【3】

【4】

【5】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



▼第1チェックポイント▼

◆商品コンセプト設計

貴社の商品コンセプトは、

- ・ターゲットを絞ってますか？
- ・競合との違い、独自の価値（USP）はありますか？
- ・ターゲットに選ばれていますか？

Yes / No

売上を決定づける商品コンセプトの再確認・再設定をお勧めします。

（詳細説明あり）

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

【4】

【5】

HPは、自分で更新管理する時代→費用0円で多数の記事を投稿でき、SEOにも有利！

◆ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



WORDPRESS

(1) WPは、自社でHPの制作・更新が可能なシステム（CMS）

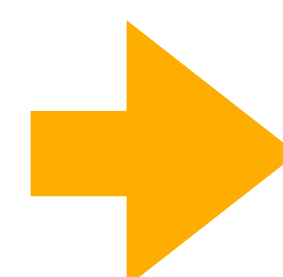
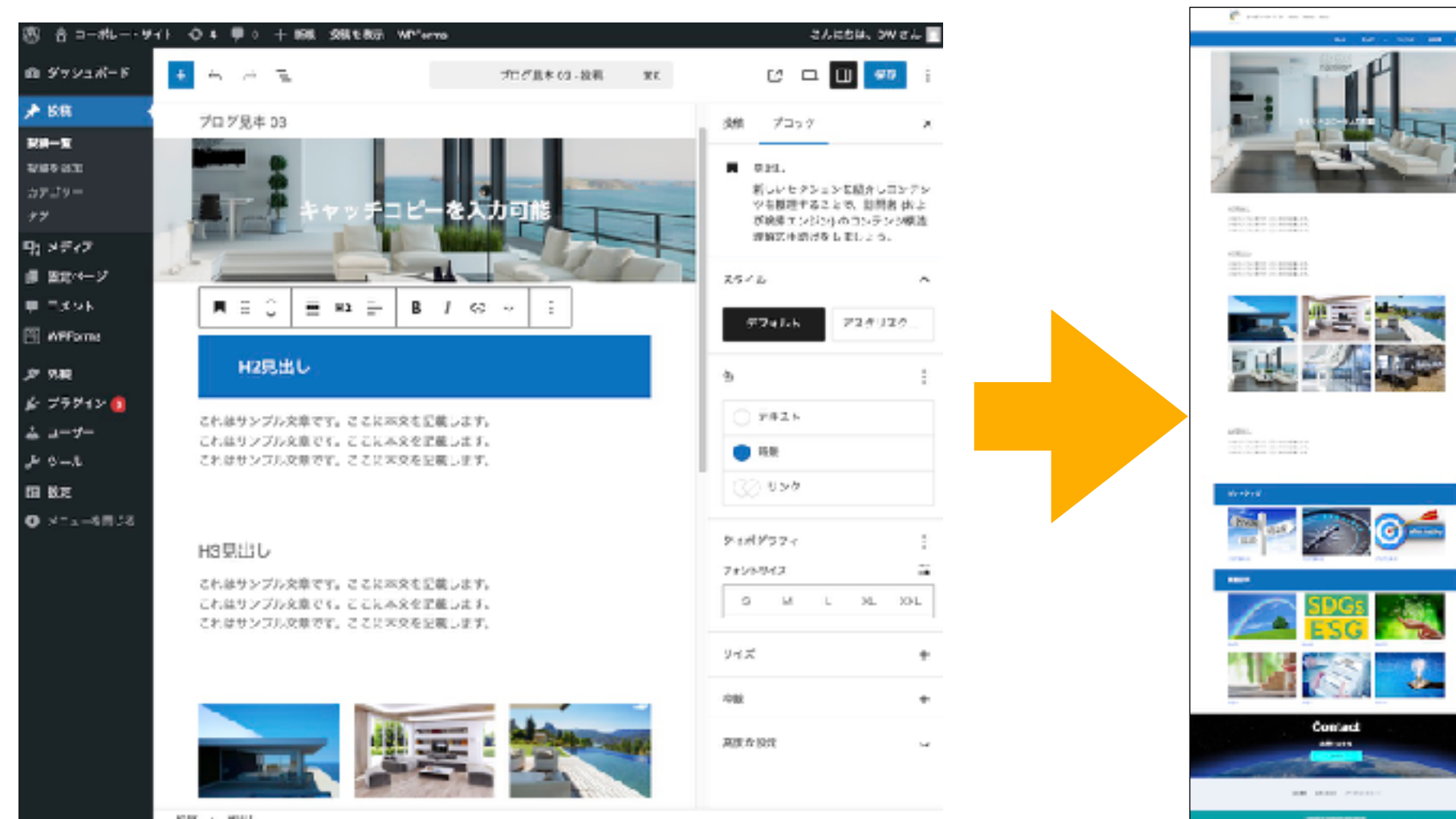
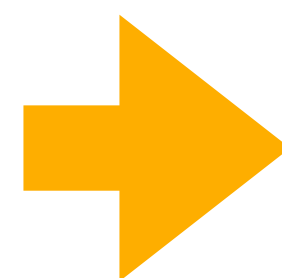
(2) 世界と日本のCMSシェアNo.1

【2】ホームページ制作「WordPress」

WordPressは、自分でページ更新が可能なCMS（コンテンツ管理システム）で世界&日本シェアNo.1

- ・世界のHPシェアNo.1 (43%)
- ・日本のCMSシェアNo.1 (82%)

【WPのログイン画面】



【自分でページ作成が可能】

WordPressでサイト始めるならエックスサーバー

レンタルサーバー 国内シェア **No.1** 運用サイト数 250万+突破

高コストの料金設定 独自ドメイン 超速・安定

10/6まで最大30%オフ! 月額 **693円**~ 初期費用は無料!

.com .jp .cn .jpなどの人気ドメインが 2つまで**永久無料**!

サーバー速度 **No.1** 稼働率99.99%以上の実績

エックスサーバーが選ばれる4つの理由

- 01 WordPress運営に強い**
 - WordPressに精通した開発チームが運営
 - 最新セキュリティ対策もセキュリティ強化
 - すぐにリイット制作が可能なWordPressクラウドストア
- 02 超速サーバー環境**
 - CDNは最新技術「CloudFront」を採用
 - ホストレークに最先端インフラ「F5」を採用
 - 最新技術「Docker」による最新バージョンのWordPressをいつでもインストール可能
- 03 便利な独自機能**
 - サイト更新を高速化する「フロントフロー」
 - Webサイトの表示速度を向上させる「LazyLoad」
 - 自分自身で簡単にSEO対策ができる「WordPress SEOプラグイン」
- 04 運用実績とサポート**
 - サーバー運用10年以上、サイト数250万+突破
 - サーバー稼働率99.99%以上の実績
 - 24時間365日日本語メール・電話サポート

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

【4】

【5】

▼第2チェックポイント▼

◆ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）

貴社のHPは、

- ・信用力、共感力、競争力、獲得力はありますか？
- ・WPで更新管理していますか？

Yes / No

HPを自分で更新管理できるWordPressの利用をお勧めします。

（詳細説明あり）

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



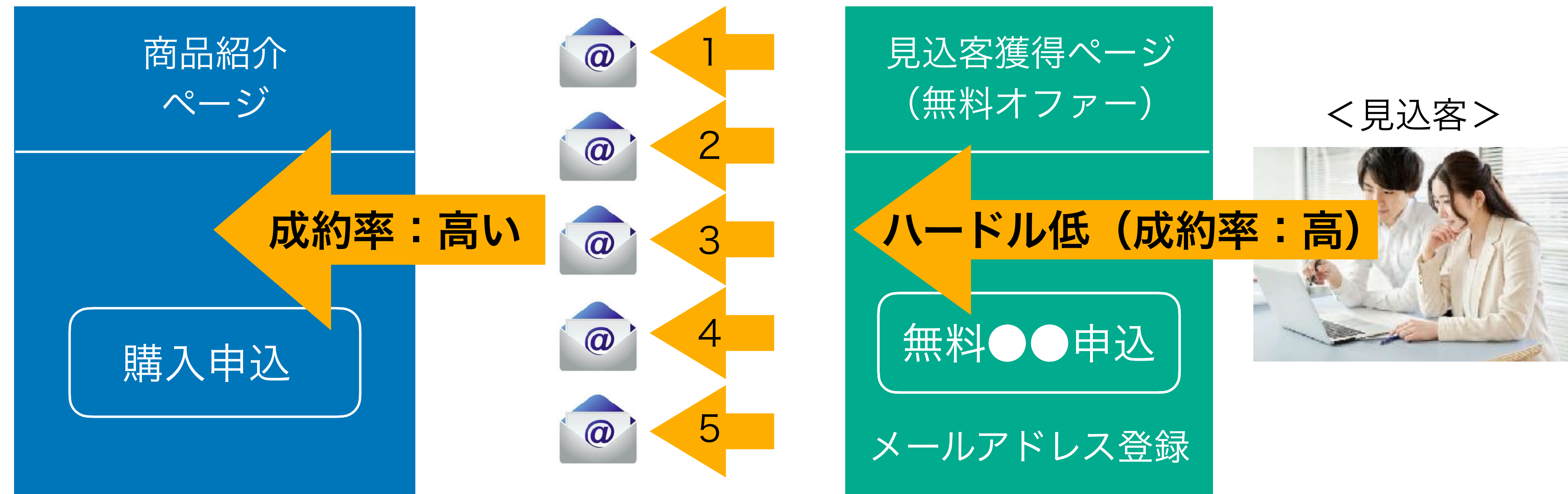
【4】

【5】

HPの成約率は、メールマーケティングでの顧客育成（信頼関係 + 購買意欲）で大幅UPする

◆見込客育成

- ・ステップメール
- ・メルマガ配信



成功事例：ステップメール（外国語オンライン学習サイト）

【ステップメール導入前】



10万円のオンライン講座

成約率：1%

10倍

【ステップメール導入後】



同じ講座が

成約率：10%

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

【5】

▼第3チェックポイント▼

◆見込客育成

- ・ステップメール
- ・メルマガ配信

貴社のHPは、

- ・ステップメールを配信できますか？
- ・メルマガを配信できますか？

Yes / No

成約率が大幅UPするメールマーケティングの活用をお勧めします。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

HPでの情報発信数と集客数は比例する⇒集客数は、HPでの継続的な情報発信次第

情報発信で集客

- ・検索から集客
- ・SNSから集客
- ・広告から集客

（情報を探している）
検索ユーザー向け



▶ロジカルライティング◀

論理的な構成

（人の話に興味がある）
SNSユーザー向け



▶エモーショナルライティング◀

物語的な構成

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO / AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

▼第4チェックポイント▼

情報発信で集客

- ・検索から集客
- ・SNSから集客
- ・広告から集客

貴社は、

- ・ロジカルライティング
- ・エモーショナルライティング

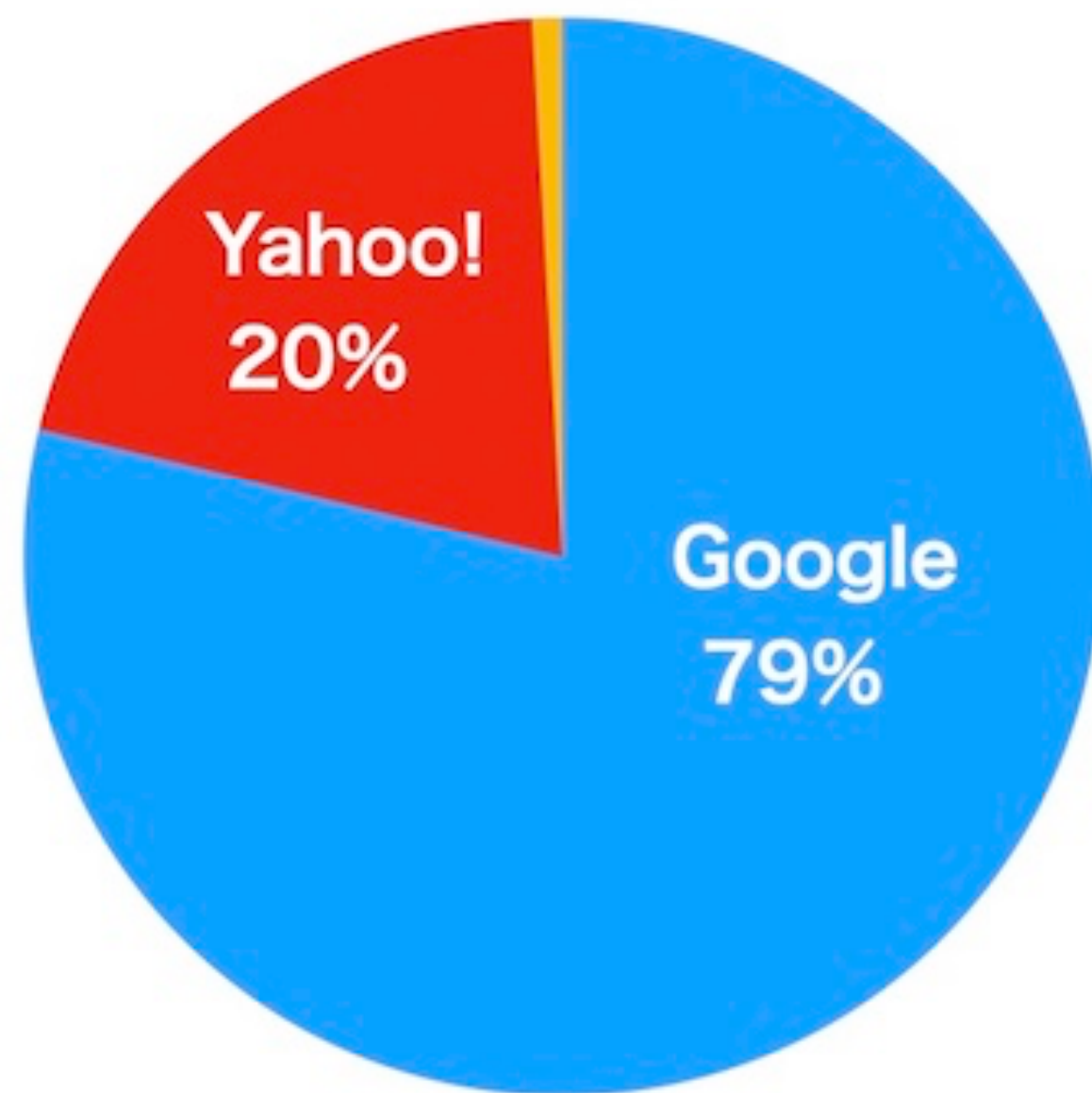
を使い分けて情報発信してますか？ **Yes / No**

ターゲットが反応するライティングテクニックでの情報発信をお勧めします。

（詳細説明あり）

SEOの最新データ

日本の検索エンジンシェア：Googleが1位

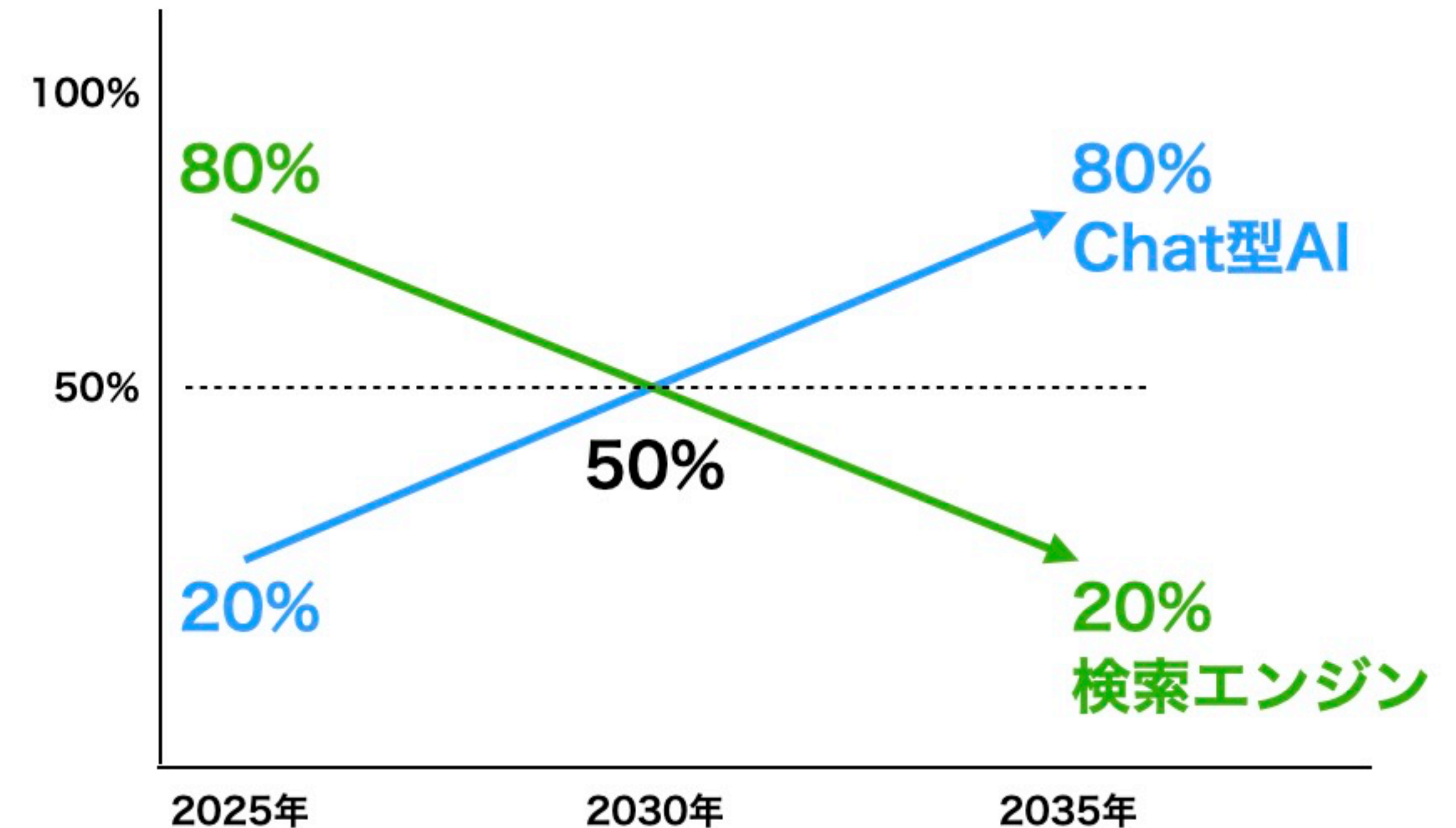


出典：総務省情報通信白書令和5年「日本の検索エンジンシェア」
【1位】Google：78.8%（スマホ） / 73%（PC）

- ・日本のGとY!の利用者数：約8500万人
- ・個人だけでなく企業の担当者も情報を探す手段に利用
- ・Yahoo!Japanは、Googleの検索エンジンを採用
- ・SEO対策は、Google対策だけでOK

AIOの最新データ

今後、Chat型AI検索の利用者が急増



出典：ChatGPT回答結果「5年後、10年後の検索エンジンとChat型AIの利用率推移」

- ・2025年は、検索エンジンとChat型AI検索の利用率が80%：20%
- ・5年後には、検索エンジンとChat型AI検索の利用率が50%：50%
- ・10年後には、検索エンジンとChat型AI検索の利用率が20%：80%
- ・急速にChat型AI検索が普及する

➡検索対策は、SEOとAIOのダブル対策が必要

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

情報発信で集客

- ・検索から集客
(SEO/AIO)

Google



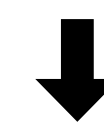
Chat型AI

企業担当者の80%は

ビジネス情報を「Google検索」で調べる

(2025年 Google AIの回答)

検索結果で上位表示するには、2つの対応が必要です。



- ①Google検索の200以上の評価項目に対応する必要
- ②HPでの継続的な情報発信が必要

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

情報発信で集客

- ・検索から集客
（SEO/AIO）

Google



Chat型AI

企業担当者の**50%**は

ビジネス情報を「**Chat型AI検索**」で調べる

(2025年 Google AIの回答)

(1) Google検索で1位のサイトは、Chat型AIでも1位紹介される傾向

(2) Chat型AI検索の対策 (AIO) → Google SEOの徹底

【5】SEO+AIO対策

Google検索で1位のサイトは、Google AI や ChatGPTでも1位！

Google

1位 newstage.tokyo.jp
https://newstage.tokyo.jp/

在留資格の申請代行なら東京都中央区の行政書士事務所NEW ...
在留資格の申請手続きを代行する行政書士事務所NEW STAGEは、老練法長や経営管理など高経歴のビザ申請に強みがあり、不許可時は無料で再申請いたします。

AIによる概要 **AIによる概要**

1位 中央区で在留資格申請の代行を依頼できる行政書士事務所は複数あり、行政書士事務所NEW STAGE (人形町駅徒歩3分)、ジャパンブリッジ行政書士法人 (八重洲)、行政書士オフィス未来計画 (八丁堀) などがあります。申請取次行政書士が在籍し、オンライン相談対応や土日祝対応可能な事務所もあり、料金体系も事務所ごとに異なりますが、着手金・成功報酬型が多いです。

中央区周辺の主な行政書士事務所 (在留資格申請代行)

- 行政書士事務所NEW STAGE: 人形町にオフィスがあり、オンライン相談も可能。対応言語は日本語で、ビザ申請代行サービスを提供。
- ジャパンブリッジ行政書士法人: 八重洲にオフィスがあり、各種在留資格申請取次や外国人労働者など外国人労働者に対する

もっと見る

Google AI (Gemini)

AIモード

1位 AIモード

東京都中央区で在留資格 (ビザ) の申請代行を専門とする行政書士事務所は、日本橋や銀座エリアを中心に複数存在します。

中央区の主な行政書士事務所

- 1位 行政書士事務所 NEW STAGE (日本橋新地町): 在留資格、帰化、アポステイユ申請に対応し、オンライン相談も受け付けています。
- 行政書士法人SGX (中央区全域対応): 就労ビザ (技術・人文知識・国際業務など) を専門とし、中国語・英語にも対応。不許可時の返金保証制度があります。
- 行政書士日本橋中央パートナーズ国際事務所 (日本橋・馬喰町): 国際業務に特化したサポートを提供しています。
- ビザ・バンク (佐藤行政書士事務所) (銀座・日本橋エリア): ビザ申請に特化したサービスを展開しています。

費用・報酬の目安

一般的な報酬額の相場は以下の通りです。

- 在留資格認定証明書 (新規呼び寄せ): 約100,000円
- 在留資格変更 (ビザの切り替え): 約100,000円 ~ 105,000円
- 在留期間更新: 約54,000円 ~ 75,000円
- 永住申請: 約120,000円 ~ 150,000円
- 帰化申請: 約150,000円 ~ 200,000円

質問する

ChatGPT

1位

中央区で在留資格 (ビザ) 申請の代行を行っている行政書士事務所のうち、おすすめの1件をご紹介します。ご希望の手続き内容・ご予算・対応言語などによって最適な事務所は異なるため、複数社比較検討されることをお勧めします。

おすすめ事務所

行政書士事務所 NEW STAGE

★ 5.0・行政検察官・開く

所在地/アクセス
東京都中央区日本橋蛸薬町1-13-1 ユニゾ蛸薬町北島ビル B1階 「THE HUB日本橋人形町」内。
(中央区・日本橋エリアにあり、アクセスも比較的便利です)

+ 質問してみましょう

当社制作のHPは、Google検索で1位、Google AI や ChatGPTでも1位！

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）

Google



Chat型AI

▼第5チェックポイント▼

貴社は、

- ・SEO対策
- ・AIO対策

で検索上位表示できていますか？ **Yes / No**

集客が拡大し継続するSEO対策とAIO対策をお勧めします。

（詳細説明あり）

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



HPやLPの成約率を高めるためには「改善」が必要

アクセス解析

HPの成約率改善



①Googleサーチコンソール



②Googleアナリティクス



【5】 アクセス解析

Google 検索結果



①Googleサーチコンソール



Search Console

Google検索での パフォーマンスを分析可能

- 検索順位
- クリック数
- クリック率
- クリックされた検索キーワード

自社HP



②Googleアナリティクス



Google Analytics

HP全体の 訪問者の行動を分析可能

- 訪問者数
- ページビュー数
- 平均滞在時間
- 平均閲覧数
- 直帰率
- 人気ページランキング
- コンバージョン数、率

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO / AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



▼第6チェックポイント▼

アクセス解析

HPの成約率改善



貴社は、

- ・ Googleサーチコンソール
 - ・ Googleアナリティクス
- でHPの改善をしていますか？

Yes / No

成約率を改善できるアクセス解析の活用をお勧めします。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

（信頼関係＋購買意欲）

- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



当社の技術で構築すると多くの効果を発揮します。



資本金500億円の大企業も採用
売上が前年比2倍に



- ・WP制作実績15年
- ・カスタマイズで集客力UP

Google for Developers

当社制作HPはGoogle評価100点



ページの判りやすさ



SEO



＜見込客育成＞

- ・ステップメール機能
- ・メルマガ配信機能



Google認定資格取得
検索エンジン マーケティング資格

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO / AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



当社の技術で構築すると多くの効果を発揮します。

【第1段階の効果】

マーケティングで
商品の魅力がUPする
成約率がUPする

見込客に刺さる・選ばれる

【第2段階の効果】

ライティングと
メールマーケティングで
成約率がUPする

少ない集客でも見込客獲得できる

【第3段階の効果】

情報発信、SEO / AIOで
集客が拡大する
集客が継続する

見込客獲得も拡大・継続する

当社お客様の成功事例：企業向けコンサルティング

マーケティングによる商品コンセプトの強化と
ライティングによるプレゼン資料の改善で売上が10倍以上に

【改善前】



有料サービス (単価30万円)

個別商談の成約率：**6%**

1/16

12倍

【改善後】



有料サービス (単価30万円)

個別商談の成約率：**75%**

12/16

【4】SEO+AIO対策

当社制作の集客型ホームページは、10年以上、Google検索で1位

→集客が長期間、拡大・継続しています。

Google



1位

おもてなし料理教室
https://cooking-salon-take.com
おもてなし料理教室 東京目黒 | 大切な人に喜ばれる料理を...
入会金無料で単発レッスン参加可能なおもてなし料理教室 (東京目黒)。ソムリエの資格を持つ料理家主宰、最大5名までの少人数制レッスン、実習形式のレッスンなので...

AIによる概要

1位

東京目黒区には、少人数制で家庭で再現しやすいおもてなし料理を学べる「Cooking Salon Take」や「Plaisir」、フレンチ・ワインに特化した「Restaurant Le Japon」、NYスタイルの「NYCooking」、カフェ感覚の「J.recipe」など、目的や好みに合わせて選べるおもてなし料理教室が複数あります。体験レッスンや単発参加可能な教室もあり、初心者から上級者まで、和食・洋食・テーブルコーディネイトまで幅広く学べます。

Google AI (Gemini)



1位

AIモード

目黒には、おもてなし料理を学べる魅力的な料理教室がいくつかあります。単発レッスンや少人数制など、ご自身のスタイルに合わせて選べます。

おもてなし料理を学べる教室

- **Cooking Salon Take**: 入会金無料で、単発参加が可能なおもてなし料理教室です。ソムリエ資格を持つ料理家が主宰しており、5名までの少人数制レッスンで、初心者でもおしゃれなおもてなし料理が学べます。オンラインレッスンも同時開催中です。
- **Restaurant Le Japon 料理教室**: プロが教えるおもてなし料理教室で、家庭にある材料・用具でできるおもてなし料理を教えています。目黒区青葉台に位置し、東横線有明駅が最寄りです。
- **J.recipe おもてなし料理、西洋菓子教室**: 目黒区中目黒にあり、カフェ感覚で通える気楽な単発の料理教室です。おもてなし料理や西洋菓子を学べます。

その他の人気料理教室

- **魚菜学園 自由が丘お料理学校**: 自由が丘 (世田谷区奥沢) にある歴史ある料理学校で、アットホームな雰囲気での料理の基礎から学べます。和やかな雰囲気でお家で作りやすいレシピを教えてもらえると評判です。
- **Simply Oishii Wagashi School**: 目黒駅近く (目黒区目黒) で、和菓子作りを学べる教室です。日本の伝統や文化についても学べ、おもてなしにも最適な美しい和菓子を作ることができます。
- **PODERHYSH KITCHEN (ポデリッシュキッチン)**: 恵比寿 (渋谷区恵比寿南) に位置し、旬の食材を使った栄養バランスの良い健康的な料理が学べます。自宅でも再現しやすいレシピを教えており、オンライン講座も利用可能です。

ChatGPT



1位

Cooking Salon Take

おすすめポイント

- 「おもてなし料理教室 [東京 目黒]」という名称で実施されており、「大切な人に喜ばれる料理をおしゃれに簡単に」というコンセプト。
- 少人数制 (最大5名まで)・実習形式で、参加者自身が実際に手を動かすスタイル。
- ワイン・テーブルコーディネートの要素も含まれ、「おもてなし」の演出を学べる教室。
- 単発レッスン可、入会金なし。料金は1回あたり7,000~8,000円あたり (レッスン内容により変動)。

- こんな方に向けています
- ホームパーティー用の料理を本格的に↓たい方。
 - 手を動かして作る実習型を希望する方。

当社お客様の成功事例：料理教室

営業も広告もせず、レシピブログの投稿を継続しただけで
Google、Yahoo!検索から、毎月50人の受講生を獲得し、**売上も拡大・継続中**

【サイト公開】



料理家、ワインソムリエの先生の教室

HP訪問数：月 **0**人

10年間集客継続

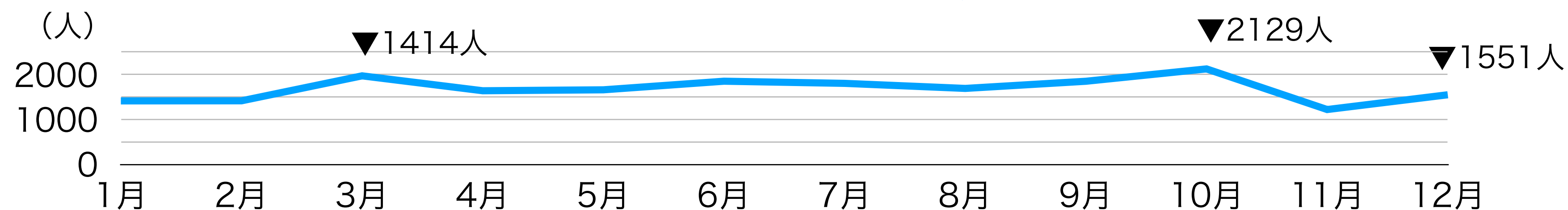
【SEO+AIO継続】



広告費用：0円

HP訪問数：毎月 **1000**人～
有料受講者：毎月約 **50**人

検索エンジンから集客が途切れることなく継続 → 見込客獲得も継続 → 売上も継続



当社お客様の成功事例：ペットケア講師・コンサルタント

営業も広告もせず、ペット記事の投稿を継続しただけで
Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、**売上も拡大・継続中**

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0人**

ペットケア講師・コンサルタント

1年8ヶ月後

【SEO+AIO継続】

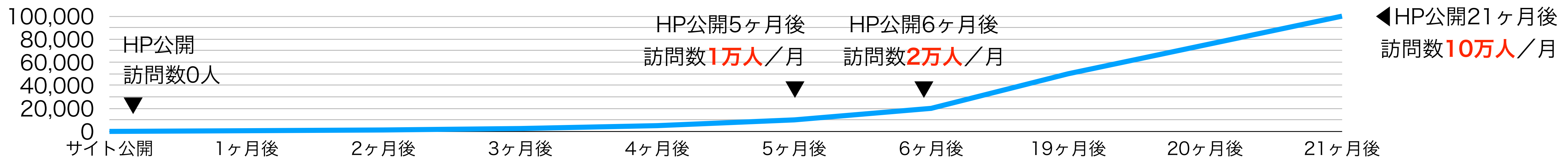


広告費用：0円
記事投稿の継続

HP訪問数：月 **10万人**

広告費用：0円

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上も継続・拡大



当社お客様の成功事例：企業向け映像制作サービス

営業しないで、週1の記事投稿と広告も併用して、
Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、売上も拡大・継続中

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0**人

法人受注社数：月 **0**社

1年半後

【SEO+AIO+広告】



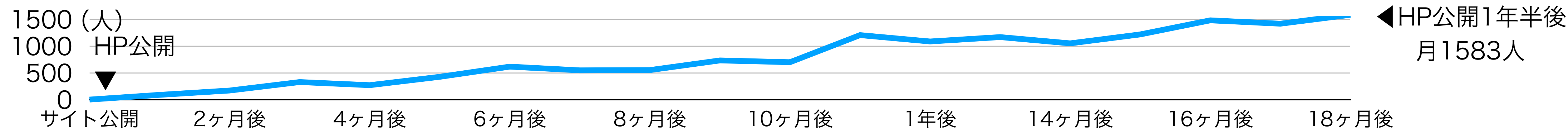
広告費用：0円
週1の記事投稿

HP訪問数：月 **1583**人

法人受注社数：月 **10**社

法人受注金額：月 **1500**万円

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上も継続・拡大



見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



当社の構築テクニックを紹介します。



資本金500億円の大企業も採用
売上が前年比2倍に



- ・WP制作実績15年
- ・カスタマイズで集客力UP

Google for Developers

当社制作HPはGoogle評価100点



ページの判りやすさ



SEO



＜見込客育成＞

- ・ステップメール機能
- ・メルマガ配信機能



Google認定資格取得
検索エンジン マーケティング資格

集客効果を発揮するには、5つのステップを最高レベルの専門技術で構築する必要があります。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

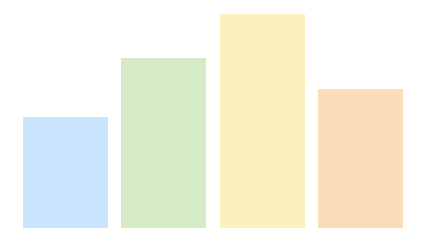
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



商品コンセプト設計



当社の構築テクニックを紹介します。



『マーケティングの理想は、セールスを不要にすることです。』

ピーター F. ドラッカー

セールスは、自社の製品からスタートするのに対して、
マーケティングは、顧客からスタートします。

「我々が何を売りたいか？」ではなく、「顧客が何を買いたいか？」を問い、
「我々の製品・サービスが出来ることはこれである」ではなく、
「顧客が必要とし、求めている満足がこれである」と言うのが、
本当のマーケティングです。

マーケティングの目標は、顧客を理解し、製品やサービスを顧客に合わせることで、
自然に売れるようにすることです。

【1】商品コンセプトの現状確認→再設計

自社のHP / 投稿記事 / 広告



USP (独自の価値提供)

『ポジショニング設計』



『ターゲティング設計』



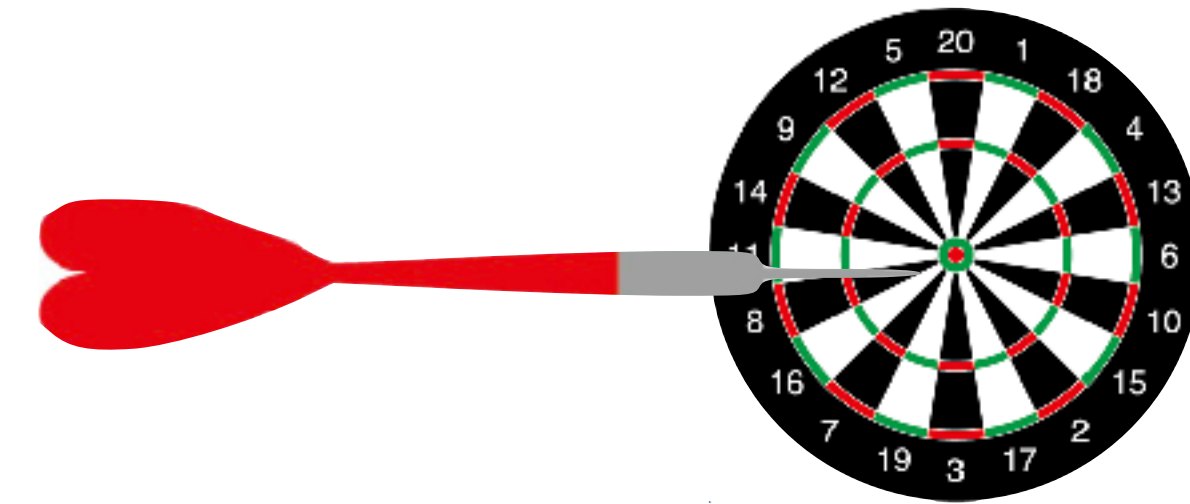
『マーケティング設計』

セールスしなくても売れる仕組み

申込率が大幅UP!

最適なメディアで伝える
→ターゲットに刺さる

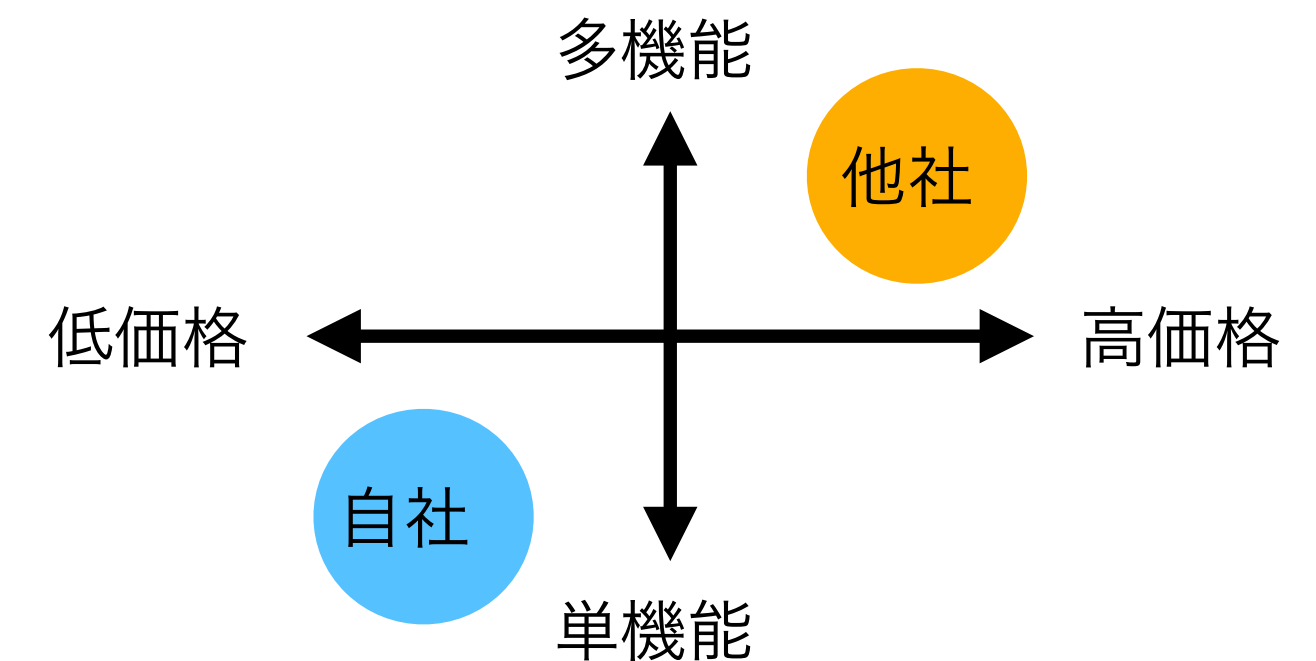
USPのキャッチコピー化



ターゲットに刺さるUSP



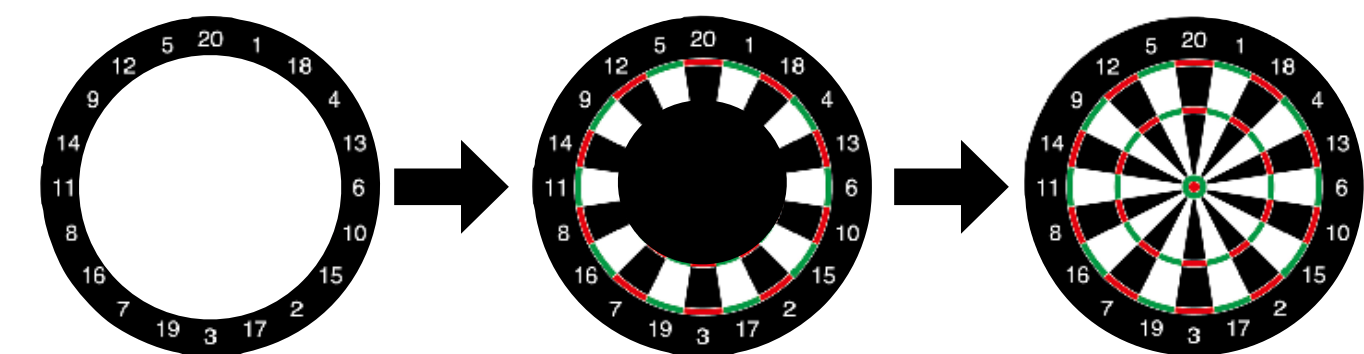
【ポジショニングマップ】



他社との違いは何か?
(競合差別化)

ターゲットを絞る
(ターゲットに刺さる)

【ターゲティング=的を絞る】



顧客が欲しがる商品か?



▼ 当社のオンラインでのヒアリングフォームに回答するだけで最適なHP原稿が完成します。 ▼

マーケティング方針（ターゲット、ポジショニング、商品コンセプト、USP）も確立し、言語化できます。

自社のHP / 投稿記事 / 広告



USP（独自の価値提供）



『ポジショニング設計』



『ターゲティング設計』



『マーケティング設計』

セールスしなくても売れる仕組み

最適なメディアで伝える
→ターゲットに刺さる

USPのキャッチコピー化

他社との違いは何か？
（競合差別化）

ターゲットを絞る
（ターゲットに刺さる）

顧客が欲しがる商品か？

ヒアリングフォーム

※ 必ずご入力ください。
サイト利用で個人情報を収集いたします。
メールアドレス*
お名前* (フリガナ)
このフォームではメールアドレスは公開されません。 [詳細はこちら]

会社名 (必須)
[検索しない場合は、未記入でも可です。]
お名前

会社住所 (必須)
[検索しない場合は、未記入でも可です。]
お名前

設立年
[検索しない場合は、未記入でも可です。]
お名前

会社業種
[検索しない場合は、未記入でも可です。]
お名前

所属・サービス内容 (1/3) (必須)
[検索・サービスの内容を詳しく入力してください。]
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
お名前

所属・サービス内容 (2/3) (必須)
[検索・サービスの内容を詳しく入力してください。]
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
お名前

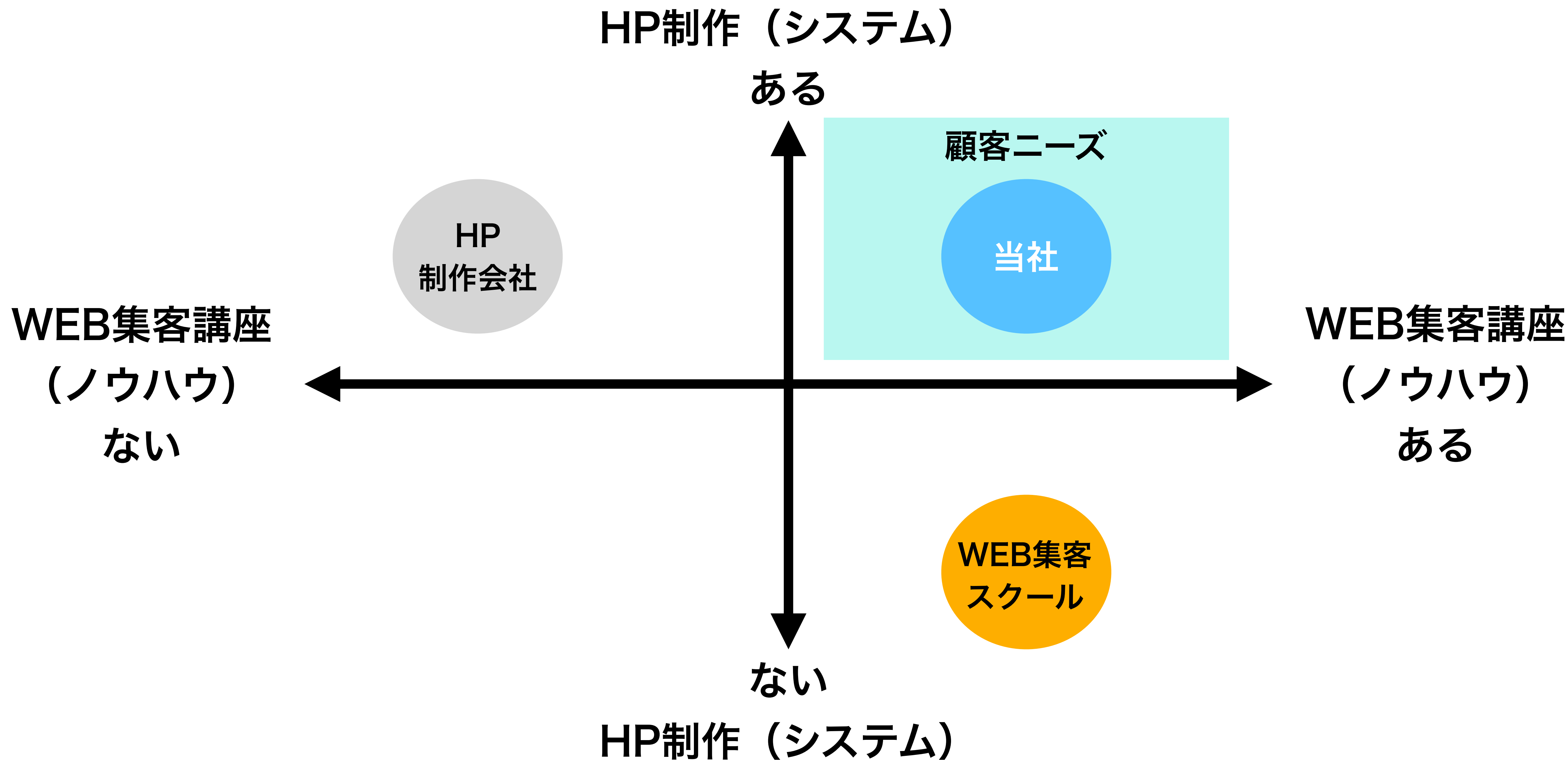
所属・サービス内容 (3/3) (必須)
[検索・サービスの内容を詳しく入力してください。]
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
お名前

所属・サービス内容 (4/3) (必須)
[検索・サービスの内容を詳しく入力してください。]
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
お名前

所属・サービス内容 (5/3) (必須)
[検索・サービスの内容を詳しく入力してください。]
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
[例] 〇〇〇〇の工場の設備を改良してあげたい
お名前

当社のポジショニング：

WEB集客の仕組み（システム）と仕掛け（ノウハウ）をワンストップで提供する会社



見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の魅力訴求（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

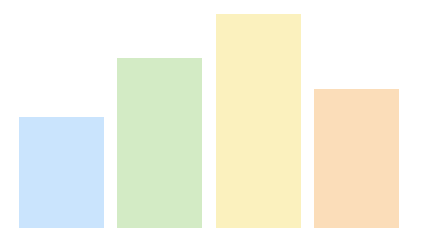
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



ホームページ制作



当社の構築テクニックを紹介します。

【2】ホームページ制作「WordPress」

世界&日本のCMSシェアNo.1

【WPテーマ：約9,000種類】

▼WordPressの基本構造▼



【プラグイン】

追加機能ソフトウェア
1つのWPに複数インストール可能

【テーマ】

基本機能ソフトウェア
(デザイン・基本機能)



1つのWPに1つだけ選べる

【WP本体システム】

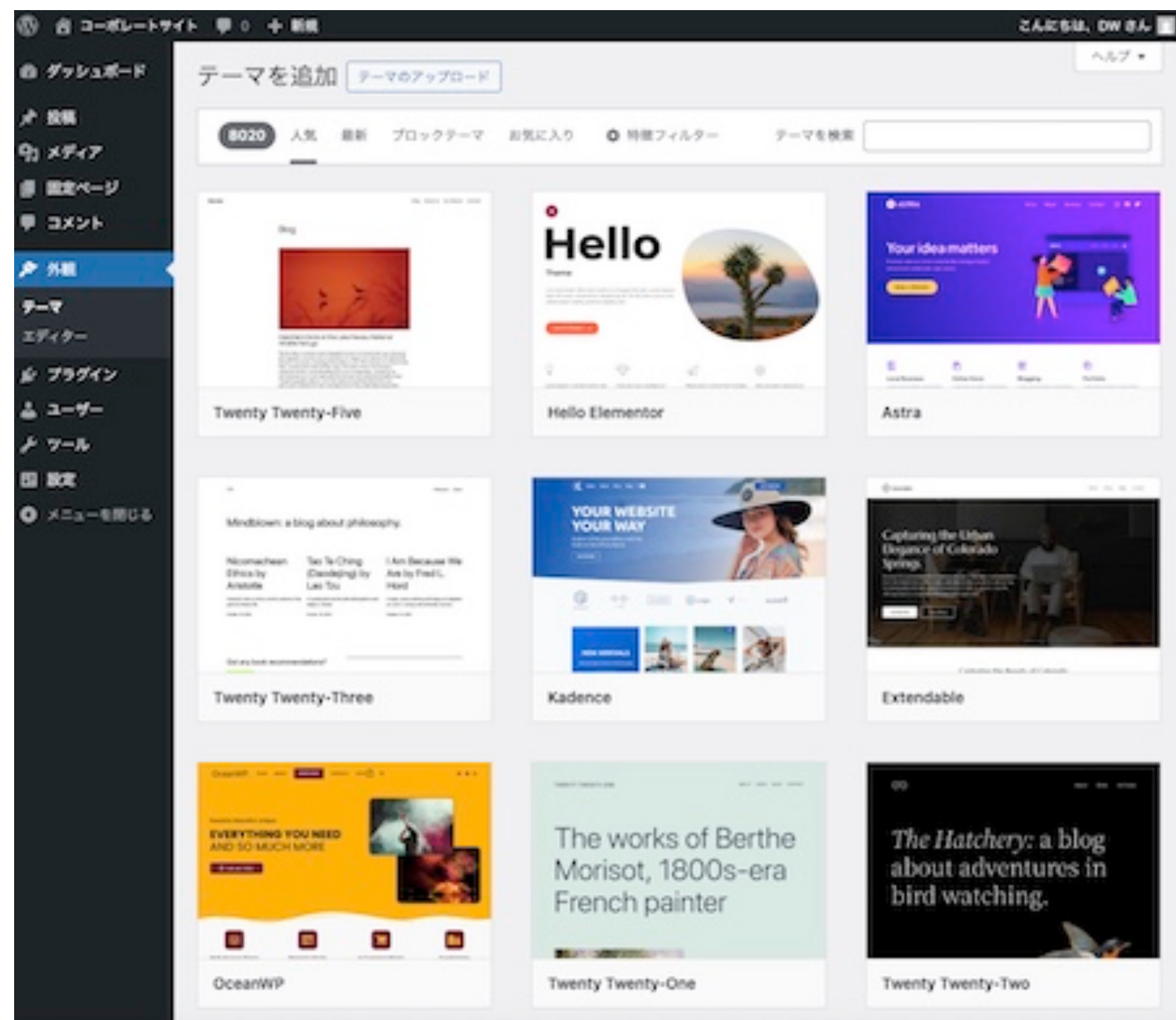


←WP基本システムに対応したアップデートが必要

←毎月のように、
・VerUp (仕様変更)
・Update (バグ修正、セキュリティー対応)

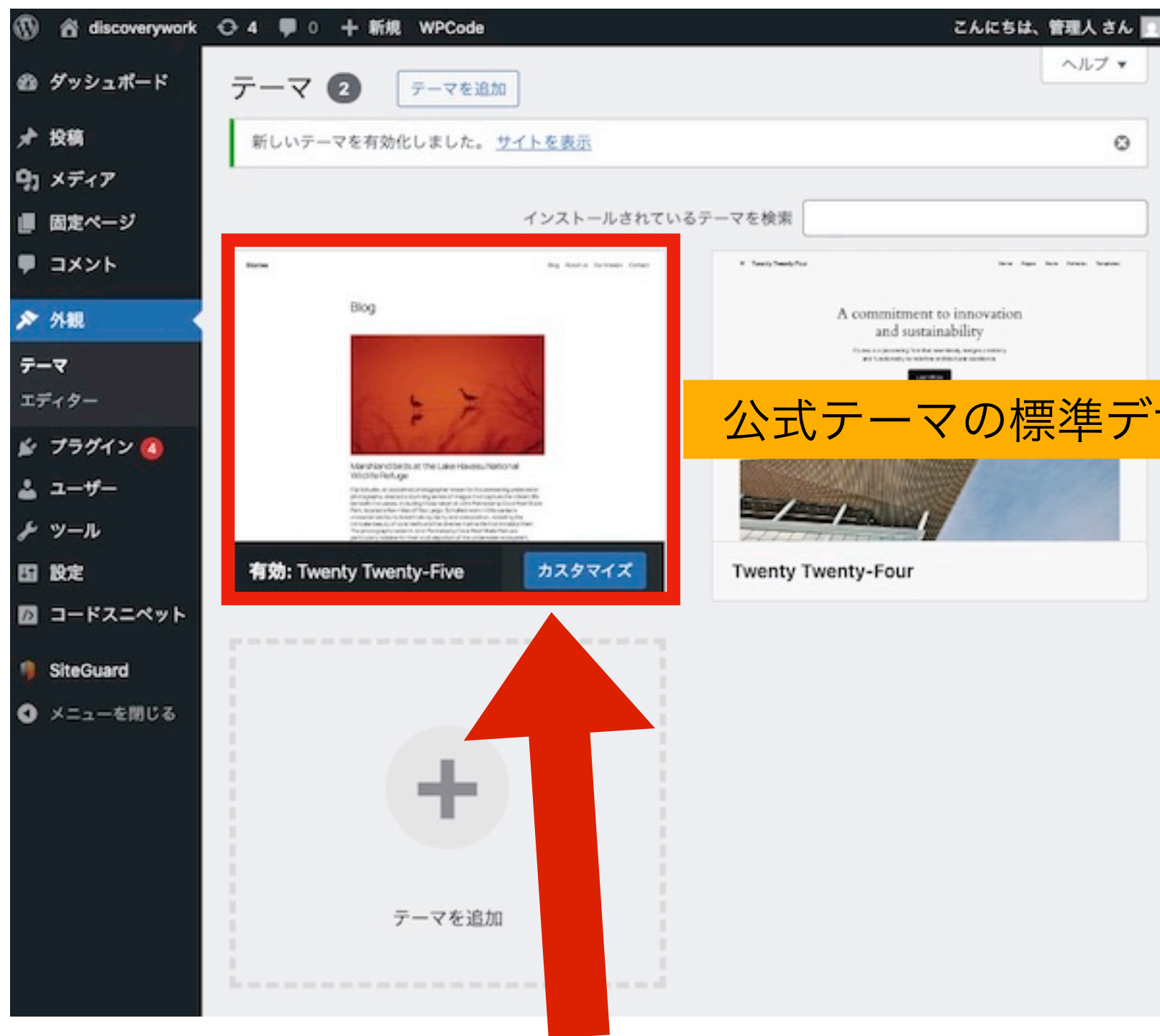
■他社テーマの注意点

- ・ WP本体のVerUPに各社テーマの対応が追いつかない
- ・ HPに不具合が発生するリスクあり
- ・ 数年でアップデート対応終了、サービス提供終了が多い



【2】ホームページ制作「WordPress」

【WP公式テーマ】



公式テーマの標準デザイン

WP公式テーマの標準デザイン



- 会社用のデザインではない
- SEO/AIOの集客機能が不十分

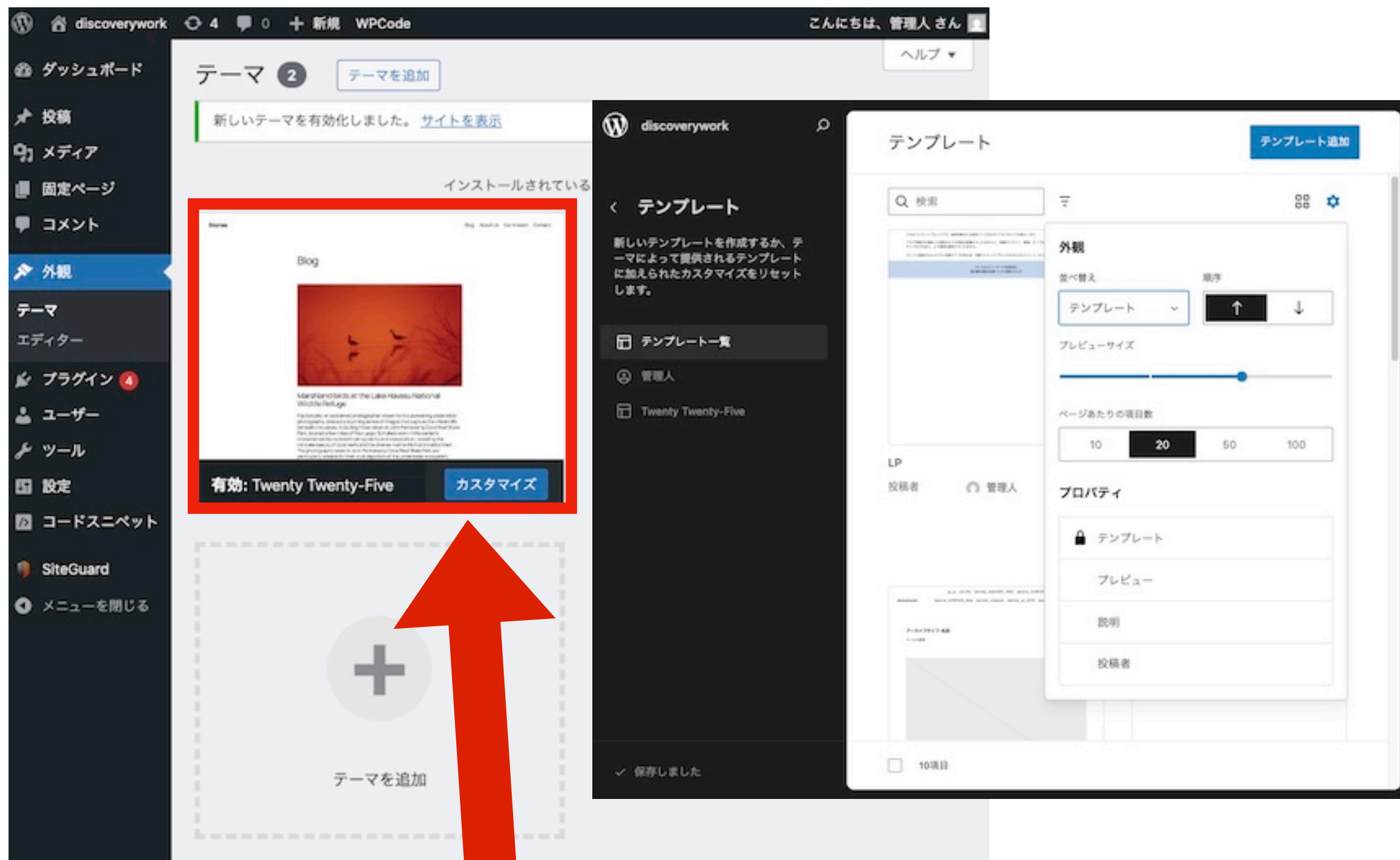
■WP公式テーマのメリット

- WP公式テーマなので、WP本体の頻繁なVerUPに同時対応
- 13年前のWP公式テーマは、現在も利用可能で長期間安心

【2】ホームページ制作「WordPress」

当社がカスタマイズしたWP公式テーマでHP制作⇒**集客力と成約力が向上**

【WP公式テーマ】



**WP公式テーマを
当社ノウハウで独自カスタマイズ**

■当社がカスタマイズしたWP公式テーマのメリット

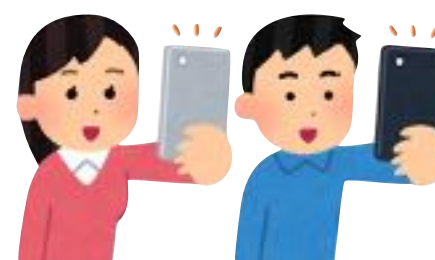
- WP公式テーマなので、WP本体の頻繁なVerUPに同時対応
- 13年前のWP公式テーマは、現在も利用可能で長期間安心
- 当社ノウハウによるカスタマイズでSEO/AIO集客力向上



Google認定資格
検索エンジン マーケティング資格取得

当社ノウハウでカスタマイズ

検索ユーザーが満足するページ



Google AIが理解できるページ

会社紹介
ページ



商品紹介
ページ



各種申込用
LP作成機能



※デザインはお客様毎に異なります。

集客用
記事作成機能



オウンドメディア
(記事サイト)



当社がカスタマイズしたWP公式テーマ制作したHP→Googleで最高評価を獲得

▼当社サイト▼



Concept



▼Googleが運営するページ評価サイト▼

Google for Developers

(当社制作サイトのテスト結果)



【SEO】 検索エンジン最適化の基本推奨事項に対応

当社が制作するサイトは、
「SEO」「安全性」「ページの判りやすさ」の3部間で
Googleから100点満点の最高評価を獲得



SEO

【SEO】

検索エンジン最適化の基本推奨事項に対応



おすすめの方法

【ページの安全性】



ユーザー補助

【ページの判りやすさ】



パフォーマンス

【ページ表示スピード】

当社が制作する企業向けサイトは、Googleのサイト評価で100点満点の最高評価を獲得するように制作されています。
そのため、当社が制作する企業向けサイトは、検索結果で上位表示されやすいのです。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

（信頼関係＋購買意欲）

- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

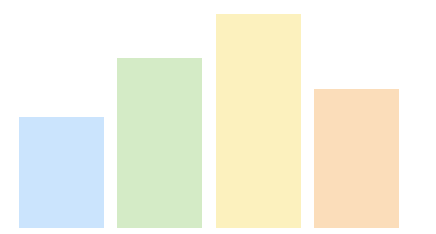
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



見込客育成

- ・ステップメール配信
- ・メルマガ配信



当社の構築テクニックを紹介します。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

（信頼関係＋購買意欲）

- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

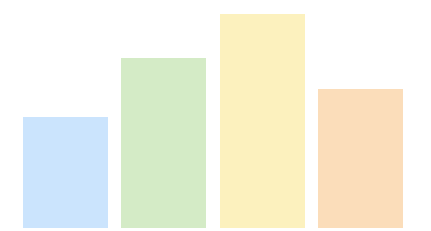
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



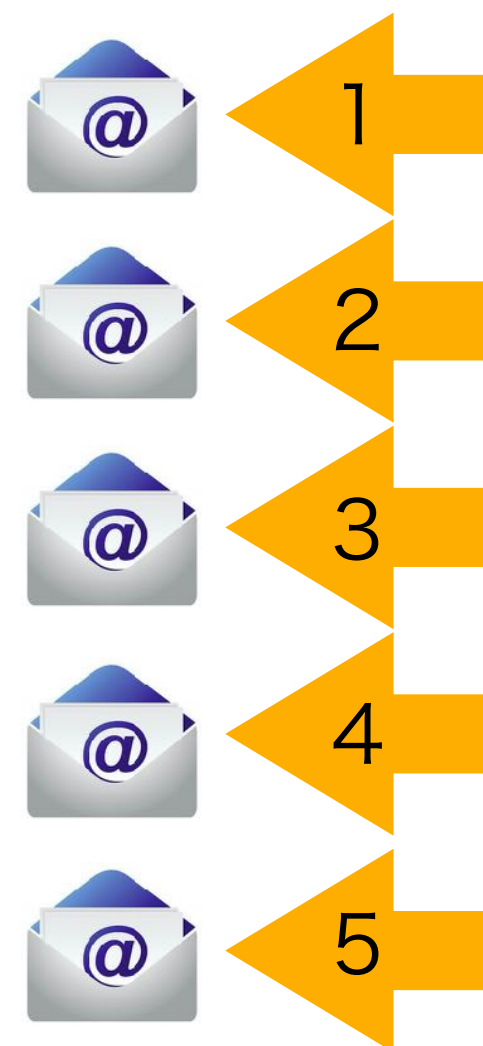
★当社の構築ノウハウ★

当社がカスタマイズしたWordPressはステップメール、メルマガ配信の**無料利用が可能**（500人5000通まで無料）

- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【メールのテンプレート】



見込客獲得ページ
（無料オファー）

無料●●申込

メールアドレス登録



※他社サービスのため、仕様変更の可能性あり

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

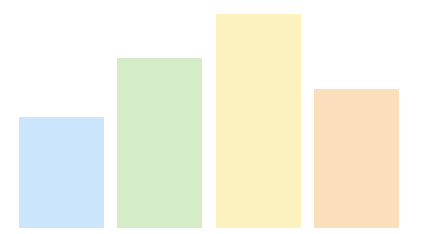
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



検索から集客

- ・SEO対策
- ・AIO対策

Google



Chat型AI

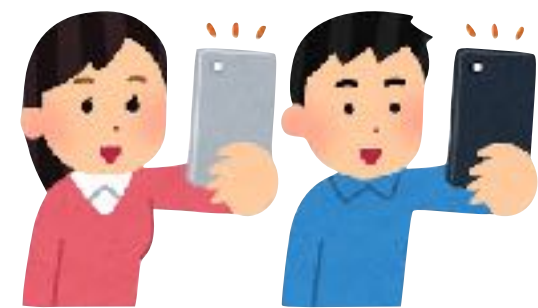
当社の構築テクニックを紹介します。

【4】SEO+AIO対策

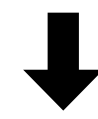
Google検索の順位は、**200以上の評価項目**で決定される

検索ユーザーが満足するページ作成

GoogleAIがページを理解できる技術的対策



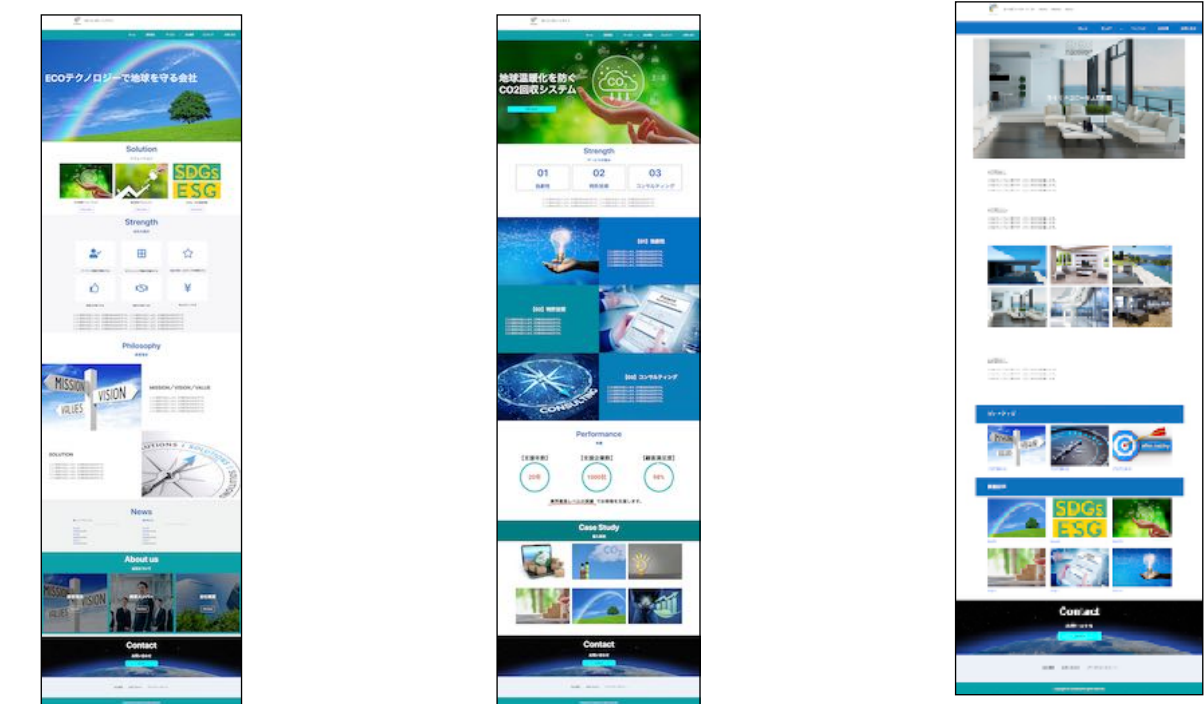
ページ作成（ノウハウ）



当社がノウハウ化
お客様が作成するページ用の
オンライン動画マニュアル提供



技術的対策（システム）



その中でも
特に重要な項目



WP公式テーマを
当社ノウハウで独自カスタマイズ

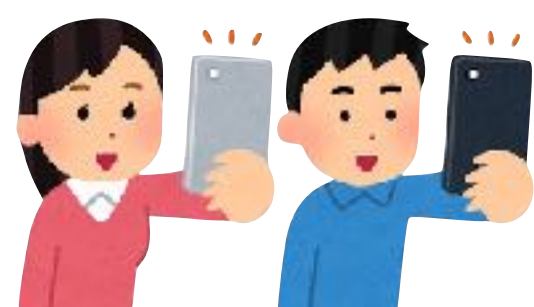
当社の仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ・ノウハウ）で、
GoogleSEO評価項目の80%~90%に対応

【4】SEO+AIO対策

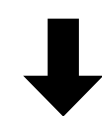
Google検索の順位は、**200以上の評価項目**で決定される

検索ユーザーが満足するページ作成

GoogleAIがページを理解できる技術的対策



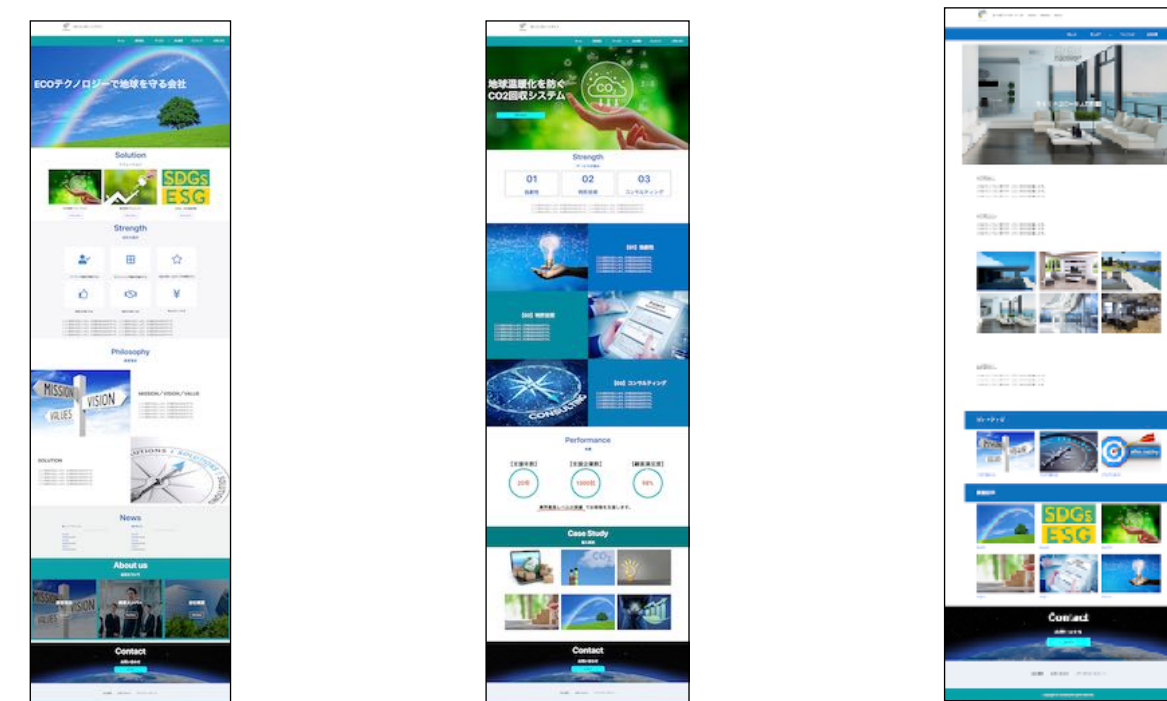
ページ作成（ノウハウ）



当社がノウハウ化
お客様が作成するページ用の
オンライン動画マニュアル提供



技術的対策（システム）



その中でも
特に重要な項目



WP公式テーマを
当社ノウハウで独自カスタマイズ

当社お客様のHPは、Google検索で上位表示が継続しています。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析 HPの成約率改善



アクセス解析

HPの成約率改善

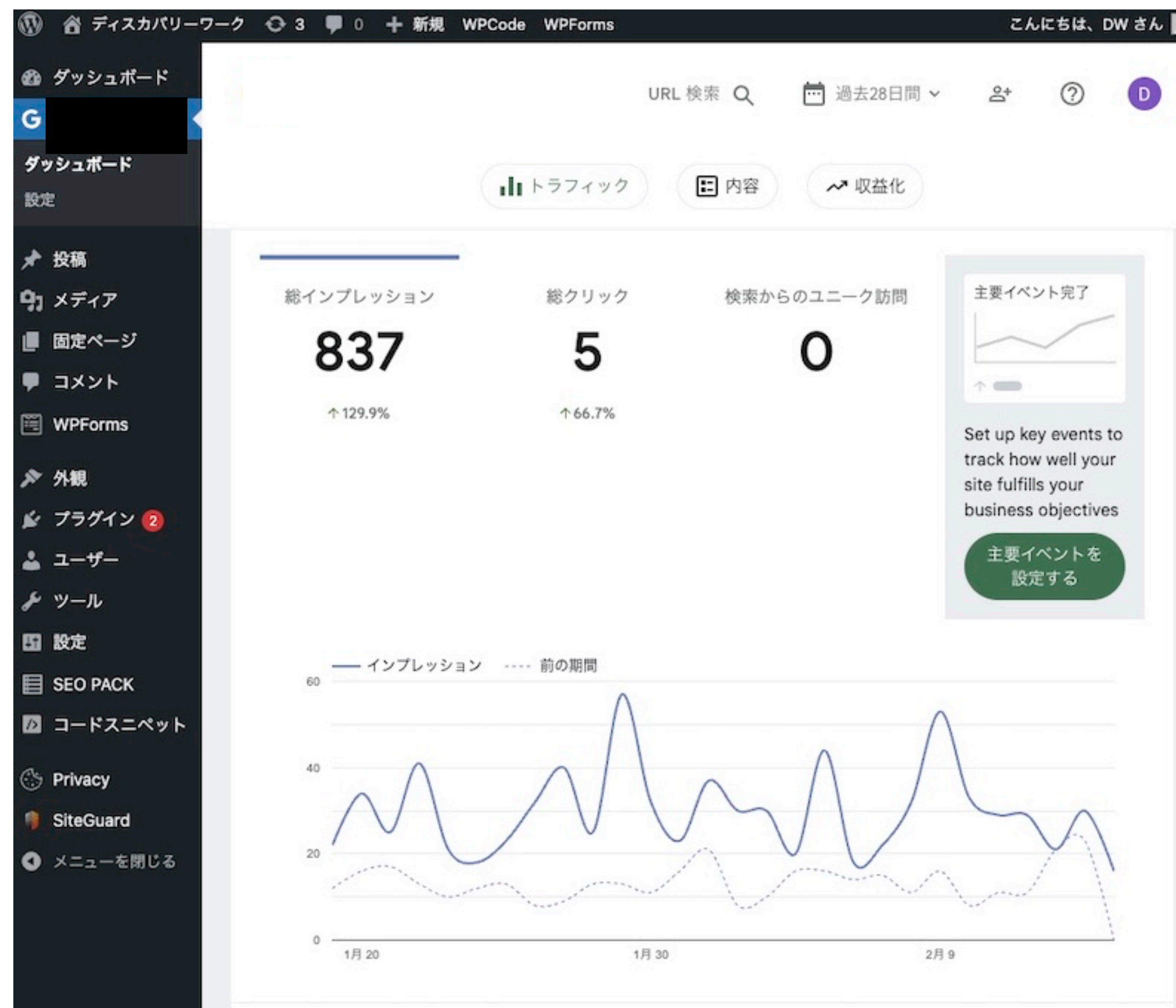
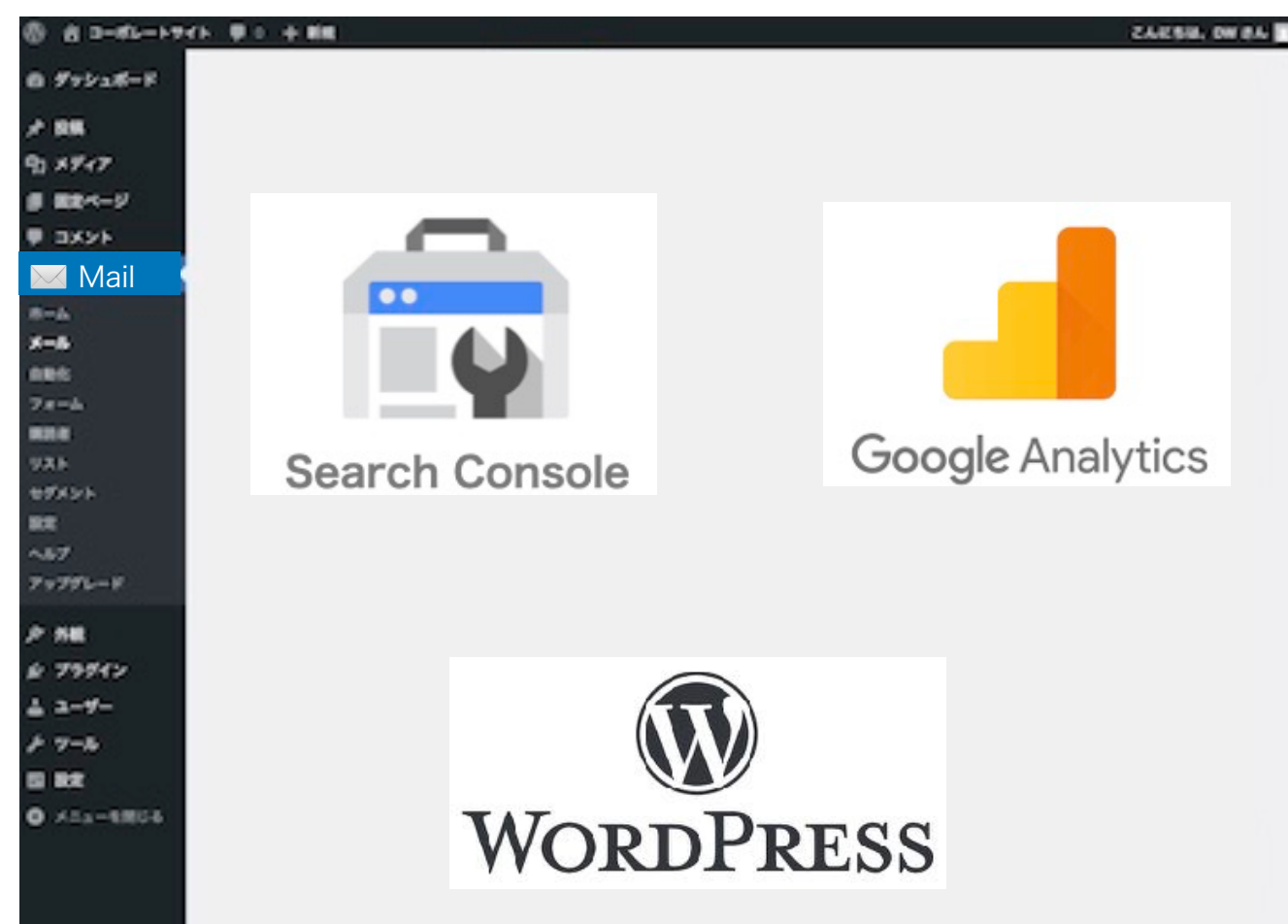
当社の構築テクニックを紹介します。



【5】 アクセス解析

当社がカスタマイズしたWPでアクセス解析ツールが利用可能

→お客様はHP内で利用でき便利



①Googleサーチコンソール



Search Console

Google検索結果の自社HPの状況を分析
・検索KWごとの検索順位、クリック数

②Googleアナリティクス



Google Analytics

自社HPのアクセス状況を分析
・訪問者数、PV、滞在時間、直帰率

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



多くのお客様が効果を発揮している
当社のサービスを紹介します。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



SEO/AIO対策など、

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築は

専門技術と制作時間が必要です。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO / AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

SEO / AIO対策など、

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築は

当社が構築・制作を代行します。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

【運用】お客様（必要に応じて）

【1】仕組み（システム）

集客用ホームページ
構築・制作サービス

難しい仕組み構築はプロに任せる

【2】仕掛け（コンテンツ）

WEBマーケティング
オンライン講座

成約率UP・集客UPの運用ノウハウ

【3】サポート

サポート
（提供サービスの質問に回答）

自社運用のお困りごとを解決

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

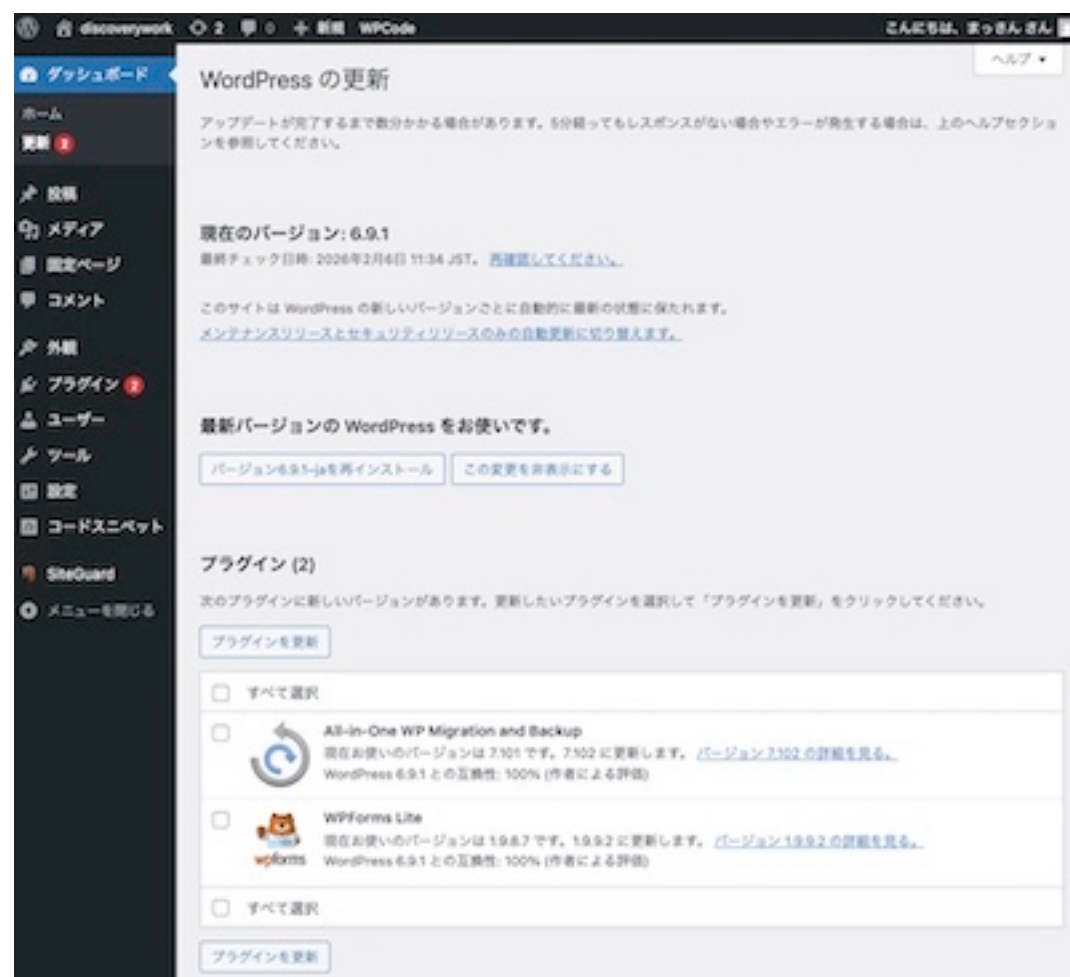
アクセス解析

HPの成約率改善



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

【WPの管理画面】



【運用】お客様（必要に応じて）

お客様がやる事

<サイトの運用管理>

①WordPressの管理

- ・更新（WPシステムからの自動案内で、ボタンを押すだけ）
- ・バックアップ（ボタンを押すだけ）
- ・レンタルサーバー側の更新管理（WP関連のソフトウェア）

<集客が必要な場合に応じて>

- ①ブログ記事の投稿
- ②ステップメール / メルマガ配信設定
- ③アクセス解析のGoogleアカウント開設
- ④広告運用

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

【運用】お客様（必要に応じて）

【1】仕組み（システム）

集客用ホームページ
構築・制作サービス

難しい仕組み構築はプロに任せる

【2】仕掛け（コンテンツ）

WEBマーケティング
オンライン講座

成約率UP・集客UPの運用ノウハウ

【3】サポート

サポート
（提供サービスの質問に回答）

自社運用のお困りごとを解決

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築→お客様はWPで一括管理が可能

▼当社ヒアリングシートの質問にお客様が回答するだけで、HPの仕組みを当社が構築▼

【トップページ】



(当社制作)

SEO/ AIO対策

【商品紹介ページ】



(当社制作)

- 商品コンセプト
 - ・誰の
 - ・どんな課題／願望を
 - ・他と違う方法で、
 - ・どのようなUSPで
 - ・解決する商品
- 商品の特長
- 選ばれる理由（強み）
- 実績／お客様の声
- 仕様
- 料金
- サービス提供の流れ
- FAQ

- ①会社の信用力（実績、代表者経歴）
- ②会社の共感力（経営理念、ビジョン）
- ③会社の競争力（商品コンセプト、独自の強み）

※デザインはお客様毎に異なります。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

▼当社ヒアリングシートの質問にお客様が回答するだけで、HPの仕組みを当社が構築▼

SEO/AIO対策

【トップページ】



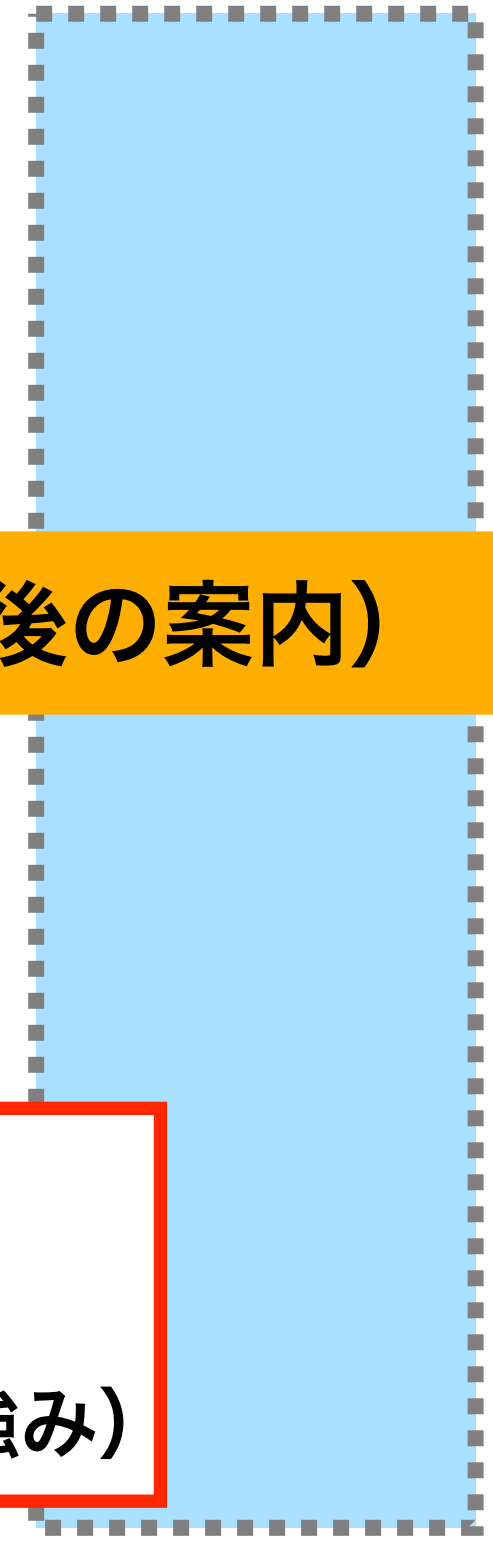
(当社制作)

【商品紹介ページ】



(当社制作)

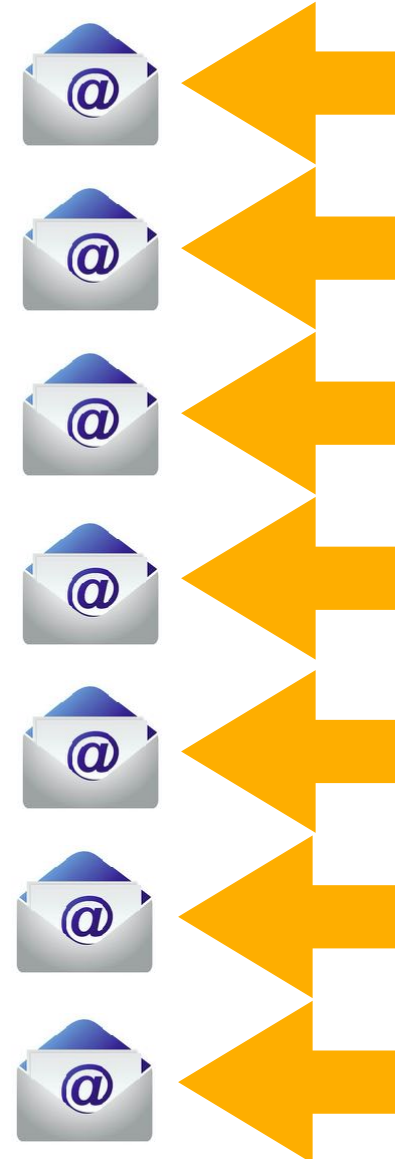
【ページ追加可能】



(貴社制作)

【メール配信機能】

- ・ステップメール
- ・メルマガ配信



※メール作成設定は貴社

【無料提案ページ】

無料お試し オファー

- ・無料体験
- ・無料資料DL
- ・無料メルマガ
- ・無料セミナー
- ・無料診断
- ・無料相談

無料●●申込

(当社制作)

▼集客用の記事サイト▼
(オウンドメディア)

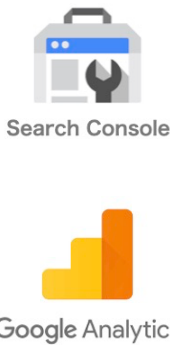


(当社制作)

SEO/AIO対策
【記事作成機能】



※記事の投稿は貴社



自然な誘導（無料お試し後の案内）

自動表示

自然な誘導（リンク）

アクセス

- ①会社の信用力（実績、代表者経歴）
- ②会社の共感力（経営理念、ビジョン）
- ③会社の競争力（商品コンセプト、独自の強み）

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上も継続・拡大

ホームページ制作のパターン

【A】 パターン

→貴社の既存HPと併用して、集客用HPを追加制作したい方

新規ドメインを貴社に用意いただき、当社が集客用HPを制作します。

(※制作条件：WordPressが利用可能な国内レンタルサーバーであること)

【貴社HP】

- ・会社案内
- ・商品紹介

+

追加

【追加HP】

- ・商品紹介
- ・集客機能

【B】 パターン

→貴社の既存HPを廃止して、新規HPにリニューアルしたい方

既存ドメインに、会社案内、商品紹介、集客用HPを統合して制作します。

(※制作条件：WordPressが利用可能な国内レンタルサーバーであること)

【貴社HP】

- ・会社案内
- ・商品紹介

→

移行

【新規HP】

- ・会社案内
- ・商品紹介
- ・集客機能

【C】 パターン

→まだHPのない方

新規ドメインを貴社に用意いただき、会社案内、商品紹介、集客用HPを統合して制作します。

(※制作条件：WordPressが利用可能なエックスサーバーであること)

【新規HP】

- ・会社案内
- ・商品紹介
- ・集客機能

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

【運用】お客様（必要に応じて）

【1】仕組み（システム）

集客用ホームページ
構築・制作サービス

難しい仕組み構築はプロに任せる

【2】仕掛け（コンテンツ）

WEBマーケティング
オンライン講座

成約率UP・集客UPの運用ノウハウ

【3】サポート

サポート
（提供サービスの質問に回答）

自社運用のお困りごとを解決

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



オンデマンド型（動画）オンライン講座



5ステップを全9科目で講義



動画 約9時間



PDF教本 約580ページ以上



メールでの質問・回答サポート付き

★メリット

WEBマーケティング・ノウハウをいつでも、どこでも、何度でも学習できる！



オンライン動画受講



オンラインQAサポート
（6ヶ月無料・無制限）

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
 - ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



オンデマンド型（動画）オンライン講座

▼オンライン講座&アドバイスの流れ▼

オンデマンド講義受講



質問



（6ヶ月無料・無制限）



回答



課題に取り組む



- ・成果物完成
- ・ノウハウ習得



見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

（信頼関係 + 購買意欲）

- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



オンライン動画講座：受講スケジュール（目安）

1ヶ月目

マーケティング講座



Q&Aサポート



- ・刺さるターゲットの優先順位が確定
- ・差別化できるポジショニングが確定
- ・USPが確定、キャッチコピーが確定
- ・選ばれる商品コンセプトが確定
- ・HPの原稿が完成

2ヶ月目

ライティング講座



Q&Aサポート



- 見込客に注目され、読まれ、申込される
- ・ロジカルライティングを習得
 - ・エモーショナルライティングを習得



WEBだけでなく、メールやプレゼン資料でも効果を発揮する一生物スキル

3ヶ月目

SEO講座



Q&Aサポート



- ・狙う検索KWの調査法
- ・検索1位になるページ作成方法が習得できる

4ヶ月目

WP基本操作講座
ステップメール講座



Q&Aサポート



- ・WPの基本管理方法
 - ・新規ページの作成方法
 - ・更新、BackUpの方法
 - ・ステップメール設定方法
- 自社でHPの運用ができる

5ヶ月目

検索広告講座



Q&Aサポート



- ・基本運用方法
- ・クリニック単価を安くする方法を習得できる

6ヶ月目

アクセス解析講座



Q&Aサポート



- ・Gサーチコンソール
 - ・Gアナリティクス
- の基本運用方法を習得できる

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

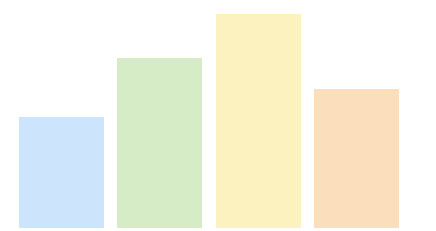
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

見込客に刺さり、選ばれる 商品コンセプトの確定

- ①ターゲットを絞る → ターゲットに刺さる
- ②ポジショニングの確定 → 差別化できる
- ③USP＝独自の価値確定 → 見込客に選ばれる

USPキャッチコピー

『他社にない、自社だけが提供できる独自の価値』



オンライン動画受講



オンラインQAサポート
（6ヶ月）

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

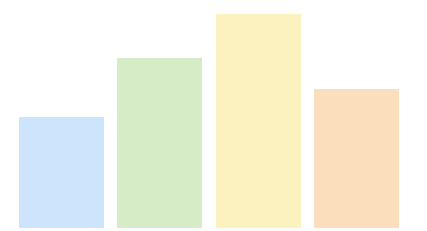
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

ターゲットに読まれて、申込される文章が書ける

（情報を探している）

検索ユーザー向け



▶ロジカルライティング◀

（人の話に興味がある）

SNSユーザー向け



▶エモーショナルライティング◀

↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

検索ユーザー向け
(情報を探している人)



ロジカル ライティング

SNSユーザー向け
(人の話に興味がある人)



エモーショナル ライティング

↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

検索ユーザー向け
(情報を探している人)



ロジカル ライティング

SNSユーザー向け
(人の話に興味がある人)



エモーショナル ライティング

↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

検索結果



ページのタイトル

クリック

導入文（リード）

自社ページ



Chat型AI

ロジカルライティング



【1】 ページのタイトル

【2】 導入文（リード）

【3】 構成（見出し）

【4】 本文

【5】 申込ボタン

最後まで読まれて申込される

↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

検索ユーザー向け
(情報を探している人)



ロジカル ライティング

SNSユーザー向け
(人の話に興味がある人)



エモーショナル ライティング

↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

世界で最も成功したDM

『2人の男の物語』

THE WALL STREET JOURNAL

World Financial Centre, 200 Liberty Street, New York, NY. 20281

Dear Reader:

On a beautiful late spring afternoon, twenty-five years ago, two young men graduated from the same college. They were very much alike, these two young men. Both had been better than average students, both were personable and both—as young college graduates are—were filled with ambitious dreams for the future.

Recently, these men returned to their college for their 25th reunion.

They were still very much alike. Both were happily married. Both had three children. And both, it turned out, had gone to work for the same Midwestern manufacturing company after graduation, and were still there.

But there was a difference. One of the men was manager of a small department of that company. The other was its president.

What Made The Difference

Have you ever wondered, as I have, what makes this kind of difference in people's lives? It isn't always native intelligence or talent or dedication. It isn't that one person wants success and the other doesn't.

The difference lies in what each person knows and how he or she makes use of that knowledge.

And that is why I am writing to you and to people like you about The Wall Street Journal. For that is the whole purpose of The Journal: To give its readers knowledge—knowledge that they can use in business.

A Publication Unlike Any Other

You see, The Wall Street Journal is a unique publication. It's the country's only national business daily. Each business day, it is put together by the world's largest staff of business-news experts.

Each business day, The Journal's pages include a broad range of information of interest and significance to business-minded people, no matter where it comes from. Not just stocks and finance, but anything and everything in the whole, fast moving world of business... The Wall Street Journal gives you all the business news you need—when you need it.

Knowledge Is Power

Right now, I am reading page one of The Journal. It combines all the important news of the day with in-depth feature reporting. Every phase of business news is covered, from articles on inflation, wholesale prices, car prices, tax incentives for industries to major developments in Washington, and elsewhere.

And there is page after page inside The Journal, filled with fascinating and significant information that's useful to you. A daily column on personal money management helps you become a smarter saver, better investor, wiser spender. There are weekly columns on small business, marketing, real estate, technology, regional developments. If you have never read The Wall Street Journal, you cannot imagine how useful it can be to you.

(over, please)

6000億円を売り上げたセールスレター

SNSユーザー向け
(人の話に興味がある人)



エモーショナルライティング

▼基本要素▼

- 【0】シナリオ（アイデア）
- 【1】ページのタイトル
- 【2】導入文（リード）
- 【3】構成（見出し）
- 【4】本文
- 【5】申込ボタン

最後まで読まれて申込される

セールスレターを書く技術とは、物語をつくる技術に近い。



人は何かを売り込まれるのが嫌い。
物語だと直接売り込まれている感じがしない。

ストーリーのあるメッセージはより強く記憶され、説得力も強くなると多数の研究発表例) ことわざ、イソップ寓話（うさびとかめ、蟻とキリギリス、北風と太陽）

物語とはシミュレーションである。

物語で、読者を体験させ、実感させる▶自分から行動する

理屈として考えさせるのではなく、ストーリーで説明すれば、
自分のこととして体験し、実感する。実感すれば、自ら行動する。

オンデマンド（動画）講座で習得できる事



**★読者に行動してもらいたい文章は、
常にライティング・テクニックが必要**

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

ターゲットに読まれて、申込される文章が書ける

HPや記事、広告だけでなく、プレゼン資料、メール文章
あらゆるビジネスシーンで応用できる一生物のスキル！

オンライン動画受講



オンラインQAサポート
(6ヶ月無料・無制限)

▶ロジカルライティング◀



【検索ユーザー向け】最後まで読まれて申込ボタンを押させるライティング術（動画約1時間11分）
・構成／タイトル／導入文／見出し／本文／申込ボタンコピーの書き方

▶エモーショナルライティング◀



【SNSユーザー向け】最後まで読まれて申込ボタンを押させるライティング術（動画約1時間20分）
・構成／タイトル／導入文／見出し／本文／申込ボタンコピーの書き方

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）



【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）



【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信



【4】

情報発信で集客

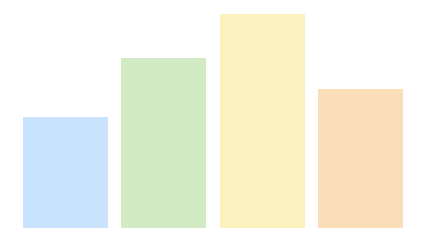
- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客



【5】

アクセス解析

HPの成約率改善



オンライン動画講座：受講スケジュール（目安）

1ヶ月目

マーケティング講座



Q&Aサポート



- ・刺さるターゲットの優先順位が確定
- ・差別化できるポジショニングが確定
- ・USPが確定、キャッチコピーが確定
- ・選ばれる商品コンセプトが確定
- ・HPの原稿が完成

2ヶ月目

ライティング講座



Q&Aサポート



- 見込客に注目され、読まれ、申込される
- ・ロジカルライティングを習得
 - ・エモーショナルライティングを習得



WEBだけでなく、メールやプレゼン資料でも効果を発揮する一生物スキル

即効力のある特に重要な2つの講座

→ 2ヶ月で成約率を大幅にUPする！

- ・プレゼンの成約率
- ・HPの成約率
- ・セミナーの成約率
- ・個別相談の成約率

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【4】

情報発信で集客

- ・ 検索から集客 (SEO/AIO)
- ・ SNSから集客
- ・ 広告から集客



オンライン動画受講



オンラインQAサポート
(6ヶ月無料・無制限)

↓オンデマンド（動画）講座で習得できる事↓

検索広告を最低クリック単価で利用するコツを習得できる

検索広告の基本（動画約35分）

- ・ クリック単価を安くするテクニック
- ・ クリック率を高める方法
- ・ 成約率を高める方法

Google 広告		キーワード ↑	月間平均検索ボリューム	3か月の推移	前年比の推移	競合性	広告インプレッション	上部に掲載された広告の入札単価 (低額帯)	上部に掲載された広告の入札単価 (高額帯)
		ホームページ制作	1000~1万	0%	-90%	中	-	¥300	¥1,147



最低クリック単価
¥300

最高クリック単価
¥1,147

4倍

当社お客様の成功事例：行政書士事務所サイト

Google検索広告を利用。

広告とHPの品質スコアが高いため、低コストで見込客獲得し、黒字が毎月継続中。

【検索広告スタート】



見込客獲得数：月 **数**人

2ヶ月後

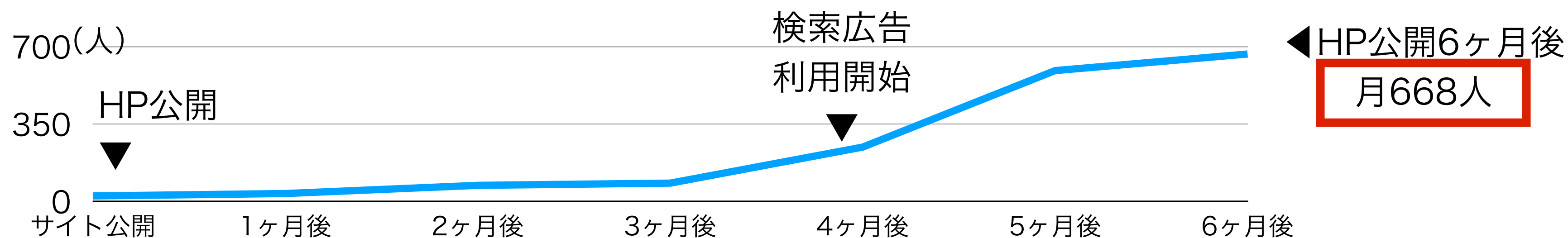
【SEO+検索広告】



見込客獲得数：月 **37**人

検索広告費：**16,000**円（月）

獲得単価：**@432**円



黒字が毎月継続

料金相場

料金相場

▼ホームページ制作の料金相場▼

サイトの種類	初期設定	月額費用
名刺代わりのホームページ（会社案内）	10万円～30万円	
パンフレット代わりのホームページ（会社案内+商品紹介）	30万円～100万円	
集客に強いホームページ（会社案内+商品紹介+集客用オウンドメディア）	100万円～300万円	1万円～10万円

▼集客に強いホームページ▼

- ・初期費用 = 100万円～300万円
- ・月額費用 = 1万円～10万円

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）

【2】

ホームページ制作

- ・信用力／共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）

【3】

見込客育成

- （信頼関係＋購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信

【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO/AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客

【5】

アクセス解析

HPの成約率改善

【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築→お客様はWPで一括管理が可能

【1】仕組み（システム）

集客用ホームページ
構築・制作サービス

（制作期間：原稿受領後1～2ヶ月前後）

単品定価：77万円

単品特価：44万円

【2】仕掛け（コンテンツ）

WEBマーケティング
オンライン講座

▶受講期間：6ヶ月◀

（クレカ払いOK）

※本日から1週間限定

単品定価：44万円

単品特価：33万円

【3】サポート

サポート（6ヶ月）

- ・メールサポート（提供サービスの質問に回答）
- ・動画講座の課題へのフィードバック

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

【1】

商品コンセプト設計

- ・ターゲットを絞る（刺さる）
- ・ポジショニング（競合差別化）
- ・USP独自の価値提供（選ばれる）

【2】

ホームページ制作

- ・信用力 / 共感力（会社）
- ・競争力（商品サービス）
- ・獲得力（無料オファー）

【3】

見込客育成

- （信頼関係 + 購買意欲）
- ・ステップメール自動配信
- ・メルマガ配信

【4】

情報発信で集客

- ・検索から集客（SEO / AIO）
- ・SNSから集客
- ・広告から集客

【5】

アクセス解析

HPの成約率改善

【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

【1】仕組み（システム）

集客用ホームページ
構築・制作サービス

（制作期間：原稿受領後1～2ヶ月前後）

+

【2】仕掛け（コンテンツ）

WEBマーケティング
オンライン講座

▶ 受講期間：6ヶ月 ◀

+

【3】サポート

サポート（6ヶ月）

- ・メールサポート（提供サービスの質問に回答）
- ・動画講座の課題へのフィードバック

単品定価：77万円

単品特価：44万円

セット割：33万円

単品定価：44万円

単品特価：33万円

セット割：22万円

（クレカ払いOK）

【1】 【2】 を同時購入した場合のセット割引価格：55万円

※本日から1週間限定

WEBマーケティングの仕組み構築（ホームページ制作）

その他のランニングコスト（レンタルサーバー、ドメイン）

■推奨レンタルサーバー：「エックスサーバー」 スタンダードプラン（月額990円～）

おすすめ!	スタンダード	プレミアム	ビジネス
	月額 990円～ 月額 693円～ 9/15まで最大30%OFF!	月額 1,980円～ 月額 1,386円～ 9/15まで最大30%OFF!	月額 3,960円～ 月額 2,772円～ 9/15まで最大30%OFF!
	コストに優れた人気プラン！ 個人利用はもちろん商用利用にも	リソース保証値がアップ！ 大規模サイトの運営などにおすすめ！	抜群の安定性を誇る最上位プラン！ ビジネス利用におすすめ！
初期費用	0円	0円	0円
vCPU / メモリ	128コア / 1024GB	128コア / 1024GB	128コア / 1024GB
vCPU / メモリ リソース保証	6コア / 8GB	8コア / 12GB	10コア / 16GB
ディスク容量	300GB(NVMe SSD)	400GB(NVMe SSD)	500GB(NVMe SSD)
電話・メール サポート	あり	あり	あり
独自ドメイン 永久無料特典	あり	あり	あり
	.com/.netなど人気ドメインに対応	.com/.netなど人気ドメインに対応	.com/.netなど人気ドメインに対応
	まずはお試し!10日間無料! >	まずはお試し!10日間無料! >	まずはお試し!10日間無料! >

- ・エックスサーバー 社へ
貴社側で申込、アカウント開設をお願いします。
(5分程度で簡単にアカウント開設できます。)

■推奨ドメイン（HPのアドレス）

- ・jpドメイン（日本国内の法人、個人のみが取得可能な信頼性の高いドメイン）
- ・年間料金：4000円前後

※当社へのランニングコストはありません。

今回のセミナーの結論

売上は3つの販売活動の掛け算

$$\begin{array}{ccccccc} \text{売上} & = & \text{集客数} & \times & \text{成約率} & \times & \text{商品価値} \\ & & \leftarrow \text{プロモーション力} & & \leftarrow \text{セールス力} & & \leftarrow \text{マーケティング力} \\ 0 & = & 0\text{人} & \times & 0\% & \times & 0 \end{array}$$

どれか1つでも弱いと、売上力も弱い。

多くの会社は、**3つ全てが弱い。**

売上を増やすには、**3つの販売活動を強化する必要があります。**

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせずに売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得／商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

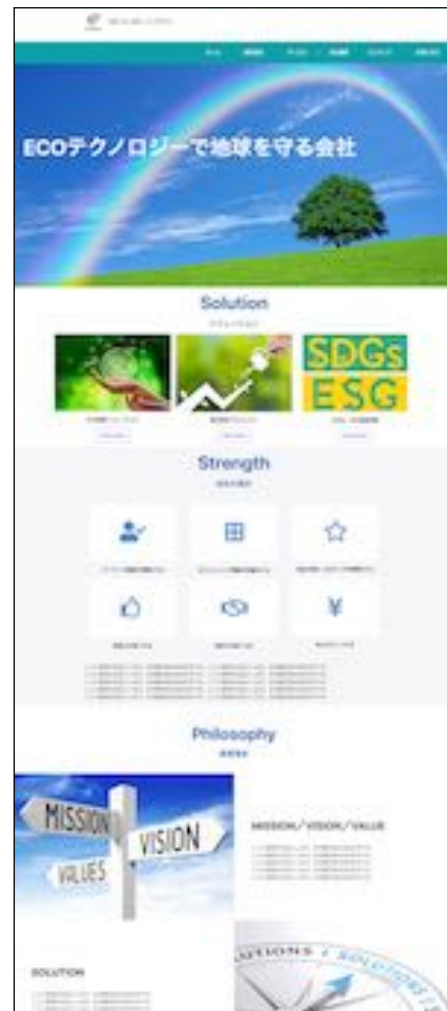
見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築と運用で継続的な売上UPが可能です。

【トップページ】

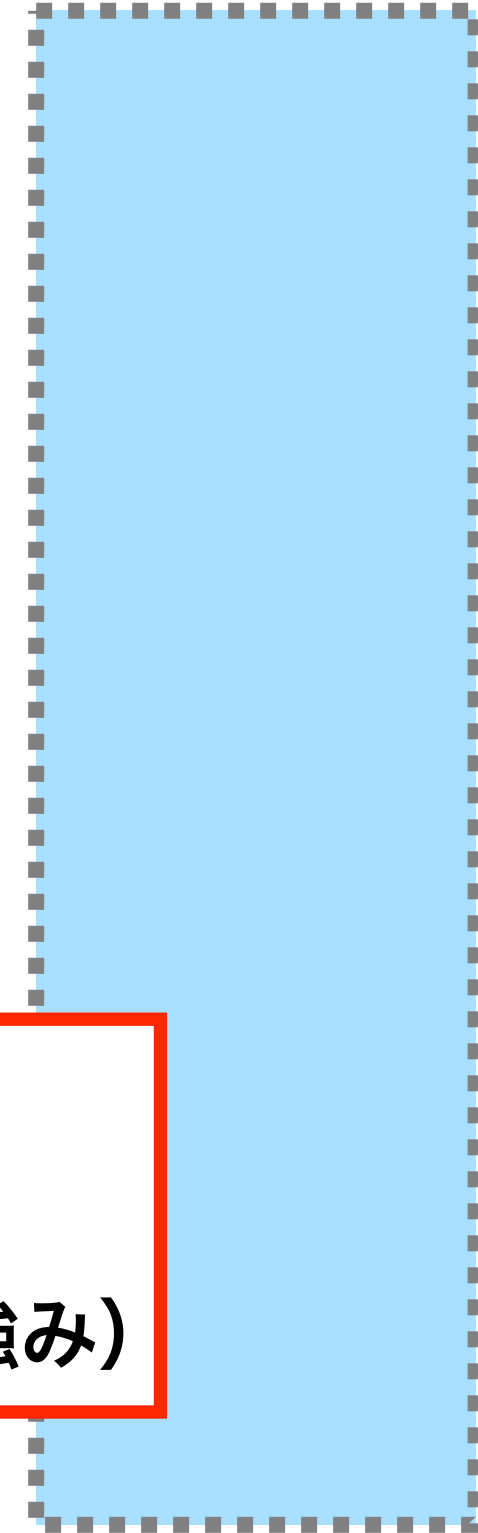


SEO/ AIO対策

【商品紹介ページ】



【ページ追加可能】



【メール配信機能】

- ・ステップメール
- ・メルマガ配信



【無料提案ページ】

無料お試し オファー

- ・無料体験
- ・無料資料DL
- ・無料メルマガ
- ・無料セミナー
- ・無料診断
- ・無料相談

無料●●申込

▼集客用の記事サイト▼
（オウンドメディア）



SEO/ AIO対策
【記事作成機能】



アクセス

自動表示

自然な誘導（リンク）

- ①会社の信用力（実績、代表者経歴）
- ②会社の共感力（経営理念、ビジョン）
- ③会社の成長力（商品コンセプト、独自の強み）

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築と運用で**継続的な売上UP**が可能です。

【1】



【2】



【3】



【4】



【5】



当社の技術で構築すると多くの効果を発揮します。

【第1段階の効果】

マーケティングで
商品の魅力がUPする
成約率がUPする

見込客に刺さる・選ばれる

【第2段階の効果】

ライティングと
メールマーケティングで
成約率がUPする

少ない集客でも見込客獲得できる

【第3段階の効果】

情報発信、SEO/AIOで
集客が拡大する
集客が継続する

見込客獲得も拡大・継続する

当社お客様の成功事例：企業向けコンサルティング

マーケティングによる商品コンセプトの強化と
ライティングによるプレゼン資料の改善で売上が10倍以上に

【改善前】



有料サービス (単価30万円)

個別商談の成約率： **6%**

1/16

12倍

【改善後】



有料サービス (単価30万円)

個別商談の成約率： **75%**

12/16

当社お客様の成功事例：料理教室

営業も広告もせず、レシピブログの投稿を継続しただけで
Google、Yahoo!検索から、毎月50人の受講生を獲得し、**売上も拡大・継続中**

【サイト公開】



料理家、ワインソムリエの先生の教室

HP訪問数：月 **0**人

10年間集客継続

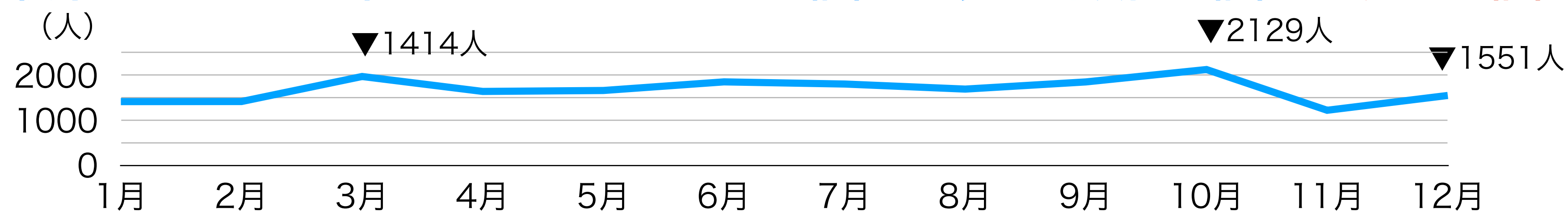
【SEO+AIO継続】



広告費用：0円

HP訪問数：毎月 **1000**人～
有料受講者：毎月約 **50**人

検索エンジンから集客が途切れることなく継続 → 見込客獲得も継続 → 売上も継続



当社お客様の成功事例：ペットケア講師・コンサルタント

営業も広告もせず、ペット記事の投稿を継続しただけで
Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、**売上も拡大・継続中**

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0人**

ペットケア講師・コンサルタント

1年8ヶ月後

【SEO+AIO継続】

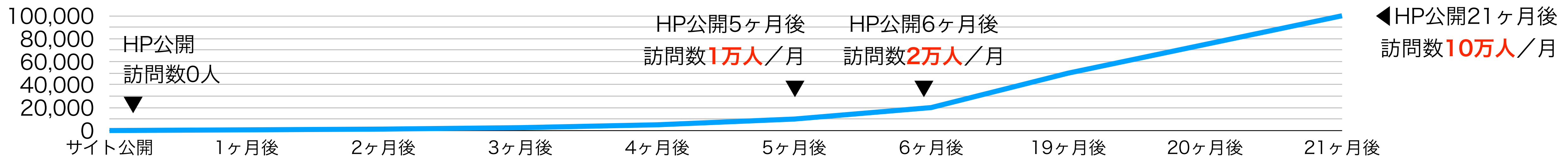


広告費用：0円
記事投稿の継続

HP訪問数：月 **10万人**

広告費用：0円

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → **売上も継続・拡大**



当社お客様の成功事例：企業向け映像制作サービス

営業も広告もせず、週1の記事投稿だけで

Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、売上も拡大・継続中

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0**人

法人受注社数：月 **0**社

法人受注金額：月 **0**円

8ヶ月後

【SEO+AIO継続】



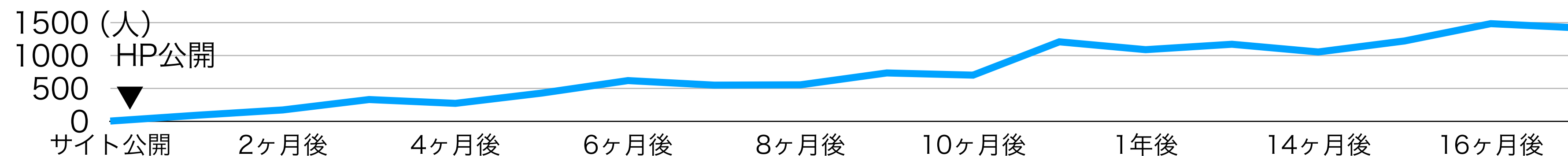
広告費用：0円
週1の記事投稿

HP訪問数：月 **551**人

法人受注社数：月 **2**社

法人受注金額：月 **300**万円

検索エンジンから集客が途切れることなく継続・拡大 → 見込客獲得も継続・拡大 → 売上も継続・拡大



当社お客様の成功事例：企業向け映像制作サービス

営業しないで、週1の記事投稿と**広告も併用して**、
Google検索等から、集客が長期間、拡大・継続し、売上も拡大・継続中

【サイト公開】



HP訪問数：月 **0**人

法人受注社数：月 **0**社

1年半後

【SEO+AIO+広告】



広告費用：0円
週1の記事投稿

HP訪問数：月 **1583**人

法人受注社数：月 **10**社

法人受注金額：月 **1500**万円

検索エンジンから集客が途切れることなく**継続・拡大** → 見込客獲得も**継続・拡大** → **売上も継続・拡大**



見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築と運用で継続的な売上UPが可能です。

【1】



【2】



【3】



【4】



【5】



SEO / AIO対策など、

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築は

専門技術と制作時間が必要です。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築と運用で継続的な売上UPが可能です。

【1】



【2】



【3】



【4】



【5】



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

SEO/AIO対策など、

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築は

当社が構築・制作を代行します。

見込客を毎日集客してくれるWEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）

マーケティング

売り込みせず売れる仕組み設計

セールス

見込客獲得 / 商品サービス紹介

見込客育成

信頼関係・購買意欲育成

プロモーション

見込客に刺さる集客活動

改善

成約率の改善

WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築と運用で継続的な売上UPが可能です。

【1】



【2】



【3】



【4】



【5】



【仕組み・仕掛け】当社がカスタマイズしたWordPress内に構築 → お客様はWPで一括管理が可能

【運用】お客様（必要に応じて）

【1】 仕組み（システム）

集客用ホームページ
構築・制作サービス

難しい仕組み構築はプロに任せる

【2】 仕掛け（コンテンツ）

WEBマーケティング
オンライン講座

成約率UP・集客UPの運用ノウハウ

【3】 サポート

サポート
(提供サービスの質問に回答)

自社運用のお困りごとを解決

売上は3つの販売活動の掛け算

売上 =

マーケティング
(商品価値)

×

セールス
(成約率)

×

プロモーション
(集客人数)

■当社お客様の成功事例

資本金500億円の衛星放送・通信会社

総務省が認可・監督する衛星放送・通信会社の厳しい品質基準、セキュリティー基準をクリアして当社サービスが採用されました。



WEBマーケティングの仕組みと仕掛けで、
法人向け新規事業の売上が2倍（前年比）に拡大

(日本経済新聞電子版2026年1月23日掲載)

効果実証済み！

売上は3つの販売活動の掛け算

売上 =

マーケティング
(商品価値)

×

セールス
(成約率)

×

プロモーション
(集客人数)

その信頼性の高いサービス品質で多くの社長が**継続的な集客UP・売上UP**に成功しています。



■ 企業向けコンサルティング



■ 士業



■ 個人向けコンサルティング



■ 教室業、講師業



■ 医療、介護

3つの販売活動を強化して、HPが毎日集客し、売上UPが継続する
WEBマーケティングの仕組み（システム）と仕掛け（コンテンツ）
の**構築と情報発信**をお勧めします。

最後まで視聴いただいた方への特典
(本日から1週間まで)

無料相談 / ご質問

https://discoverywork.co.jp/contact_seminar



▶HPから見込客を毎日集客し、継続的な売上UPをしたい経営者向け◀

- 貴社WEBマーケティング、HPの現状をお聞きして、改善策をアドバイス
- 貴社に最適なWEBマーケティングの仕組みと仕掛けのパターンを提案します。

zoomチャットに申込URLを案内します。

※本日のPDF資料 (WEBマーケティングの仕組みと仕掛けの構築ガイド) URLも含む

ご視聴ありがとうございました。

DiscoveryWork