NOSIDE

主な事業領域

■WEB広告運用
-Facebook / Instagram広告
-Google広告(リスティング&ディスプレイ)

■ECサイト構築/運用
-ECプラットホーム世界シェア1位である、
Shopify(ショッピファイ)で構築及び運用が可能です。
Shopify関連は何でもお任せください。

■サイト構築/SEOコンテンツ作成&制作サポート
-コーポレートサイトから医療系まで幅広く対応
-上場企業のオウンドメディア運営も実施しております

■事業認知拡大(広告/SNS/記事)

■成約率改善サポート

■メルマガ活用(リストマーケティング)

なども実施しています。

簡潔にまとめると
サイト構築関連、集客(SEO/広告)、販売、集客後の施策、ブランディングetc
全てのマーケティング施策が可能です。

顧客の売上を5ヶ月で5倍にした施策の概要

平均販売単価は不変。
本件は定期購入によるリピーター積み上げ施策でもありません。

サイトへの訪問数(検索＋広告＋SNS＋被リンク＋etc) × 成約率(カート追加→チェックアウト開始→購入完了)

これらをユーザー目線に最適化

広告は
・Google広告(リスティング)
・Facebook広告(Instagram含む)
を活用してABテストを実施。

ちなみに・・・・
Web広告を勉強している人ほど「SNS広告をどう改善するべきか」に囚われがち
になるので注意です(いわゆる広告代理店はここしか見てないケースが多いです)。

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

ABテストとは？

ざっくり表すと訴求軸決め及び売れるサイト構築を行うための情報収集手段として、
複数の画像(いわゆるクリエイティブ)、テキストで複数の配信先(オーディエンス)へ広告出稿実施すること。

【簡易例】

テキストA	広告画像A	配信先A
テキストB	広告画像B	配信先B
テキストC	広告画像C	配信先C

を準備したとして、

テキストA	広告画像A	配信先A
テキストA	広告画像A	配信先B
テキストA	広告画像A	配信先C
テキストB	広告画像B	配信先A
テキストB	広告画像B	配信先B
テキストB	広告画像B	配信先C
テキストC	広告画像C	配信先A
テキストC	広告画像C	配信先B
テキストC	広告画像C	配信先C

テキストA	広告画像B	配信先A
テキストA	広告画像B	配信先B
テキストA	広告画像B	配信先C
テキストA	広告画像C	配信先A
テキストA	広告画像C	配信先B
テキストA	広告画像C	配信先C
テキストB	広告画像A	配信先A
テキストB	広告画像A	配信先B
テキストB	広告画像A	配信先C

etc..

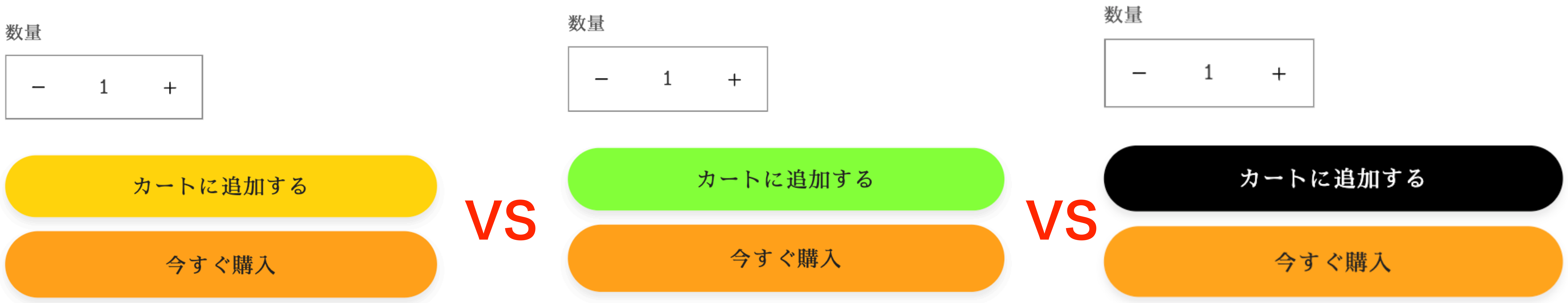
全パターンを実施し、
・クリック率
・成約までの各数値
などを元に情報収集を実施

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

サイト内の話

例えば、
どのカート追加ボタンが最もカート追加率が高いのか！？
なんてテストもやったりしてます。

尚、サービス・商品やターゲット属性によって反応の高い色は変わります。
とにかく仮説立てながら数値で分析することが重要です。
ちなみに**無難なのは黄色**(左下)ですね。
理由は多くの国民が見慣れているAmazonと同じ色にしているからです。



Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

NOSIDE

お取引先の業種は様々です

お取引先の例(一部)

・**メーカー**
-食品　ECサイト構築/運営/広告
-製鉄　ECサイト構築/運営/広告

・**不動産**
-人材採用ページ
-企業ブランディング

・**卸売業**
-某県の企業活性化を目的にしたECサイトの構築

・**商社(上場企業)**
-自社保有のオウンドメディア運営/コンテンツ作成/ECサポート

・**医療系**
-歯科医のサイト制作&地域特化の集客(検索連動広告運用)

・**個人向け(個人事業主含む)**
-ブランド認知の為のページ構築&メルマガ運用サポート
-メディアやブログ作成でのアフィリエイト収益化サポート

・**その他**
-2023年度は葬儀企業のWEBマーケティングも実施予定

結局のところ

ECで売るのも、人の採用も、メルマガ登録者を増やすのも、来店誘致も、
全ての本質はお客様をしっかり考えたマーケティングをWEBで効率良く実施することが大切です。

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

略歴(どんな流れで今こうなっているのか)

湘南学園中学→國學院久我山高校(ラグビー推薦)→中央大学(ラグビー推薦)

2012年　みずほ銀行へ新卒で入行。
横浜東口支店(旧 第一勧業銀行 横浜駅前支店)に配属され、
総合職として中小企業の法人営業を実施。

2015年　総合商社である三井物産株式会社へ2年間の出向を命じられる。
投資先の事業計画/戦略立案など経営マネジメント業務を実施。

2017年　銀行帰任後、WEB系での起業を考え始める。

2018年　独立/起業(途中であれこれ呼ばれてベンチャー2社ほども経験)

現在　BtoC/BtoBビジネスのWEBマーケティング全般の支援を実施中。

銀行時代の表彰

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

メルマガやLINEなどの活用(リストマーケティング)

【用語説明】

無料オファー：登録で○○を無料プレゼント！　←という時のプレゼントのこと(多くが電子書籍系)

LINE：個人で使うLINEではなく、いわゆる「LINE公式アカウント」という事業で使う専用のLINEアカウント

リストマーケティング：名前とメールアドレスの組み合わせを業界では「リスト」と呼ぶ。このリストを集めて、情報の発信を行い認知拡大や売上に繋げる施策をリストマーケティングと呼ぶ。

メルマガの例

まず登録してもらうことが必要。
ただし、プレゼントありきの登録は成約に繋がりにくいので注意。

この段階でいかにファンになってもらうか。
その為のコピーライティングが重要。

最終的に何をどうするか。
・モノ/サービスを売るのか？
・来店誘致なのか？
・お試し申し込みなのか？
ゴールを踏まえて、
入口から設計する必要がある

【小ネタ】よく使う集客について

一般的な売上高の構成要素= **販売数量** × **平均単価**

分解すると **サイトへの訪問数** × **成約率**

更に分解すると **検索＋広告＋SNS＋被リンク＋etc**

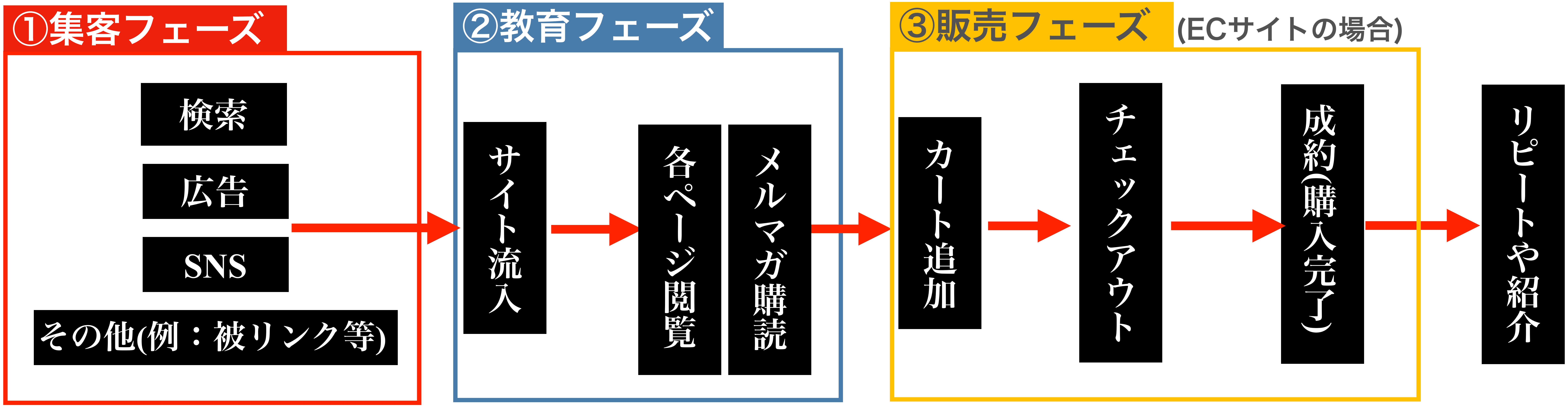
分解方法を変えると
(1)新規顧客数
(2)既存顧客数(リピーター見込客)
と分けて施策を打つことも可能。

そこから例えば
「メルマガ登録でサイトや広告の無料診断」
「セミナーするから来てね(告知)」→セミナー開催→相談会実施
など。

全体を見渡し、まず何をすべきなのか

ただ広告を出せば売上が伸びる！という時代ではありません。
もちろん、これからの時代は**WEB広告が必須になるという潮流に変わりはありませんが、**
それ以上にターゲットを踏まえた「**集客→教育→販売**」といった**全体導線の最適化が最重要**です。

教育とは：見込み顧客との接点を通じて徐々に自社のモノやサービスに興味を持って頂き、 最終的に顧客になって頂くまでの過程。極端な表現をすると「見込み顧客をいかにファン化させるか」。



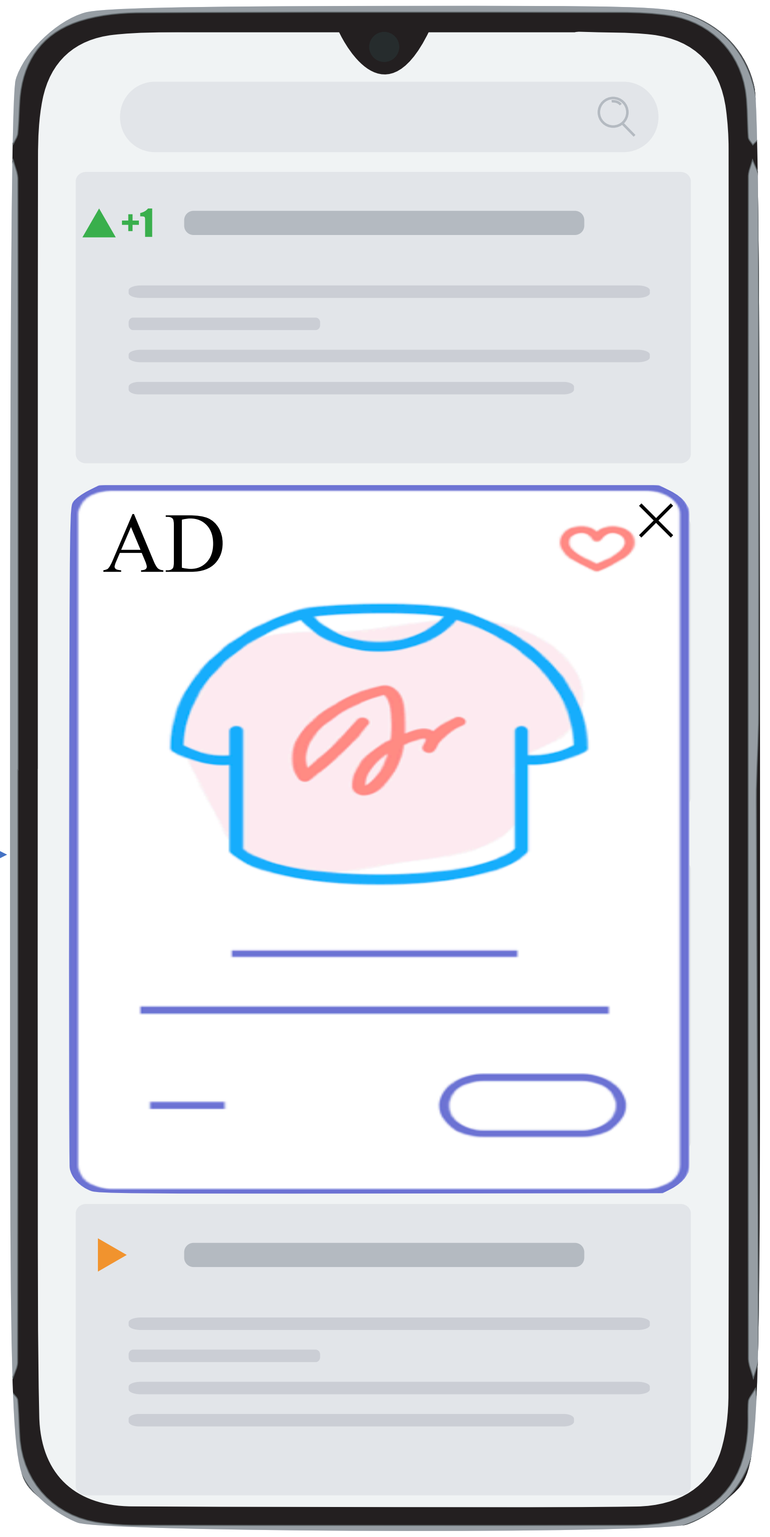
今現在の状況を踏まえた改善案について優先度をつけて実施していくことが重要

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

知るだけで便利！リターゲティング広告について

2023年末(情報が更新され、2024年末となりました)に、
サイト訪問者だけに広告を配信するリターゲティング広告ができなくなる可能性がある、なんて話が出ています。
しかし実際には**ITの頭脳明晰な人たちが常に代替策を考える業界**なので今まで通り運用できると個人的には思ってます。
そもそも現在既に存在しているコンバージョンAPIという仕組みを使えば問題なかったりするのですが、
そうは言っても動画で話している通り、**今後はメルマガなどのリスト獲得を行うことで更に効率的な施策が可能**です。

その後



繰り返し表示される
(異なる内容表示も可能)

なんでもご相談ください

■WEB広告運用
-Facebook / Instagram広告
-Google広告(リスティング&ディスプレイ)

■ECサイト構築/運用
-ECプラットホーム世界シェア1位である、
Shopify(ショッピファイ)で構築及び運用が可能です。
Shopify関連は何でもお任せください。

■サイト構築/SEOコンテンツ作成&制作サポート
-コーポレートサイトから医療系まで幅広く対応
-上場企業のオウンドメディア運営も実施しております

■事業認知拡大(広告/SNS/記事)

■成約率改善サポート

■メルマガ活用(リストマーケティング)

ひとこと

・銀行時代に学んだ金融知識
・商社で得た経営マネジメントスキル
・起業後、4年間のWEBマーケティングスキル

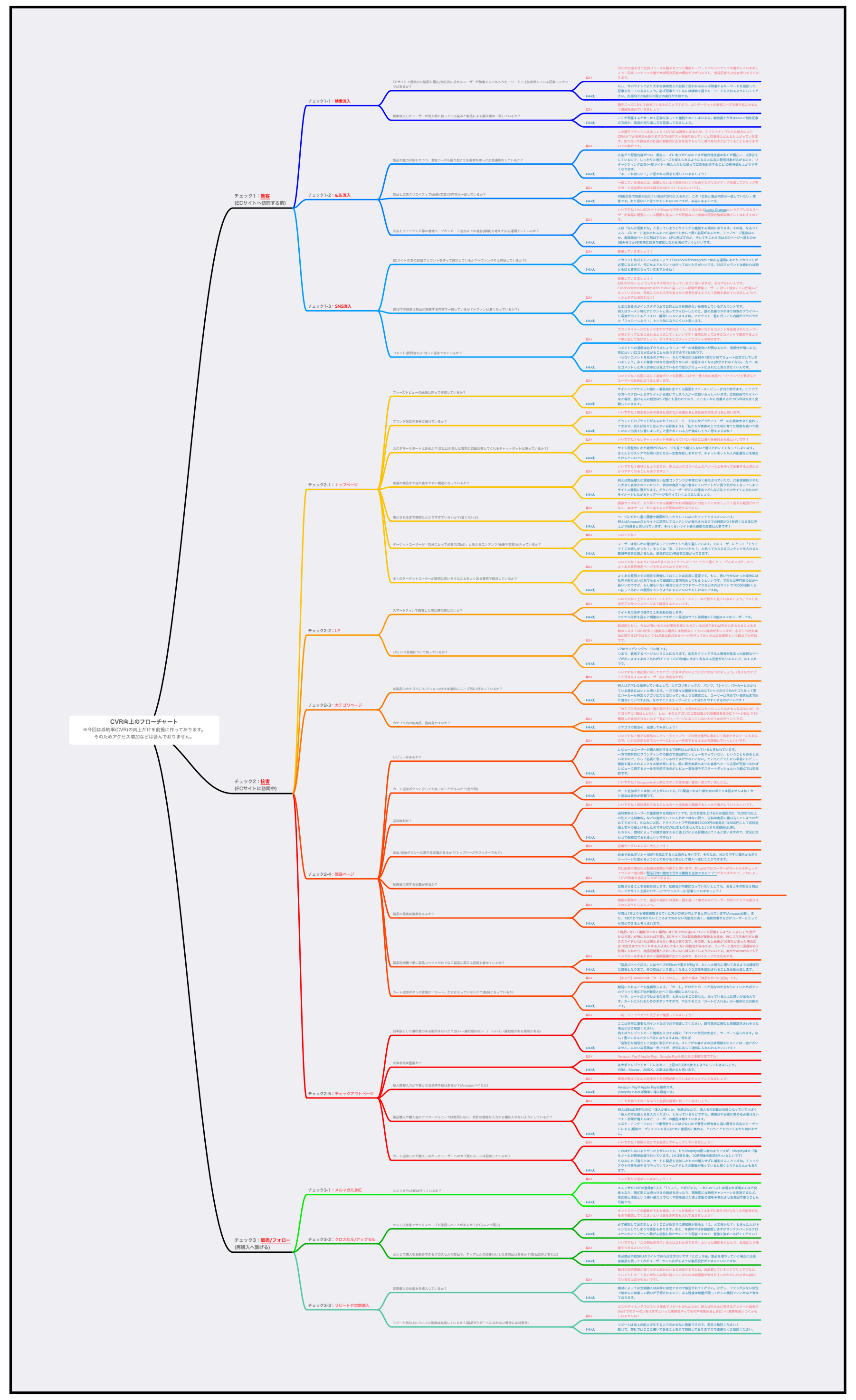
これら全てを活かして、
お客様と共に成長するスタンスで参ります。

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

最後に

また、以前にクライアント向けに作成した、
「**成約率(CVR)向上のフローチャート(PDF)**」
は下記からダウンロード可能です。

■成約率向上のフローチャートはこちら＞



←ちなみにフローチャートはこんな感じです。
(内部向けに作っていたので簡易的ながらもかなり細々としています…)

なにかありましたら遠慮なくご相談ください。
(弊社WEBサイトのチャットボットかMessengerでご連絡ください)

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.

ここまでお読み頂きありがとうございました！
横浜青年会議所にご興味がある方は、
YouTube動画の概要欄のリンクからお気軽にお問い合わせください！

お問い合わせ前に何か疑問に思うことがありましたら、
ノーサイド 嶋崎までご質問頂いても大丈夫です！

Strictly confidential, created by NOSIDE & CO., LTD.