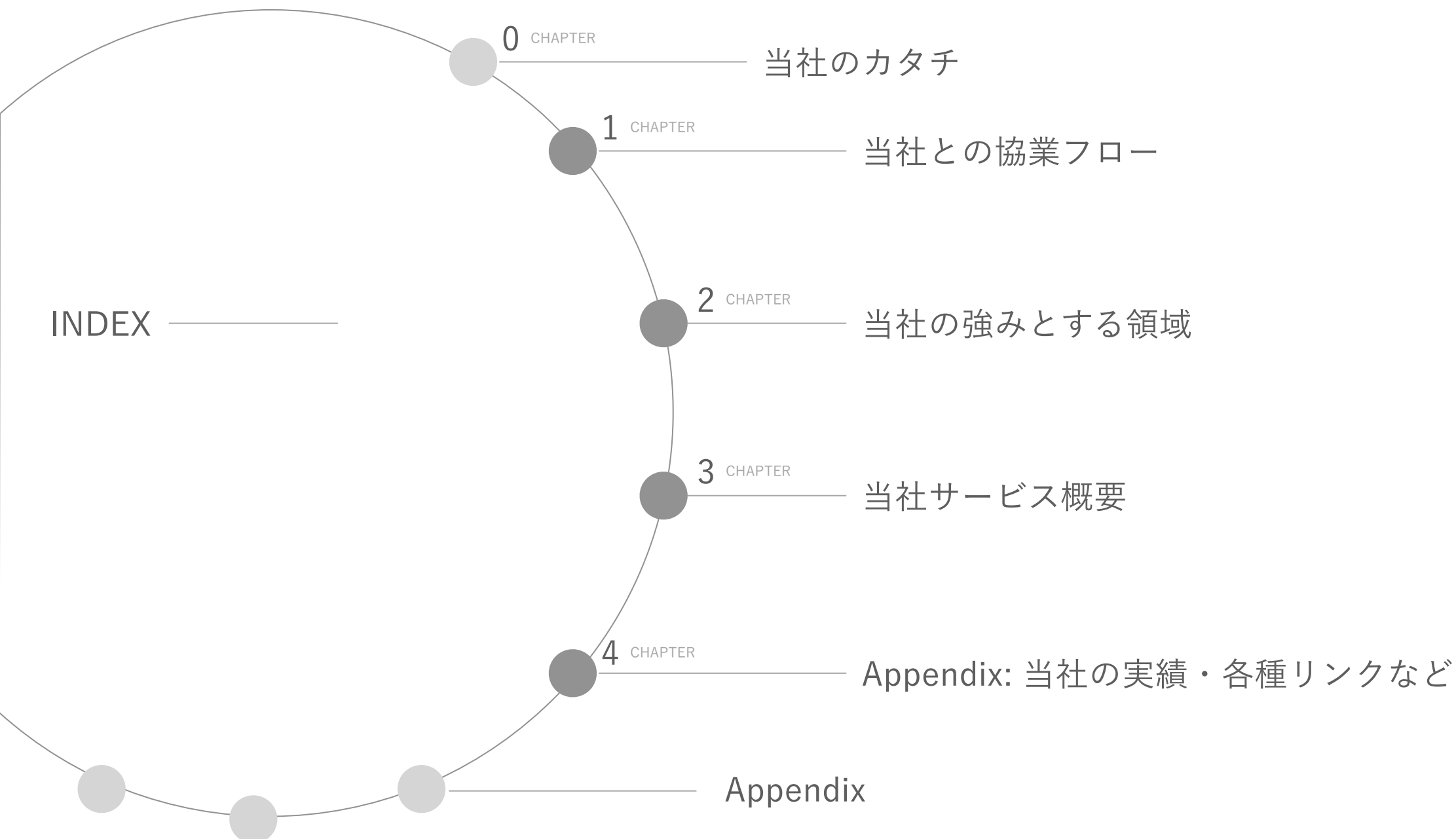




プロフェッショナル部門サービス資料

株式会社SHISEILABO



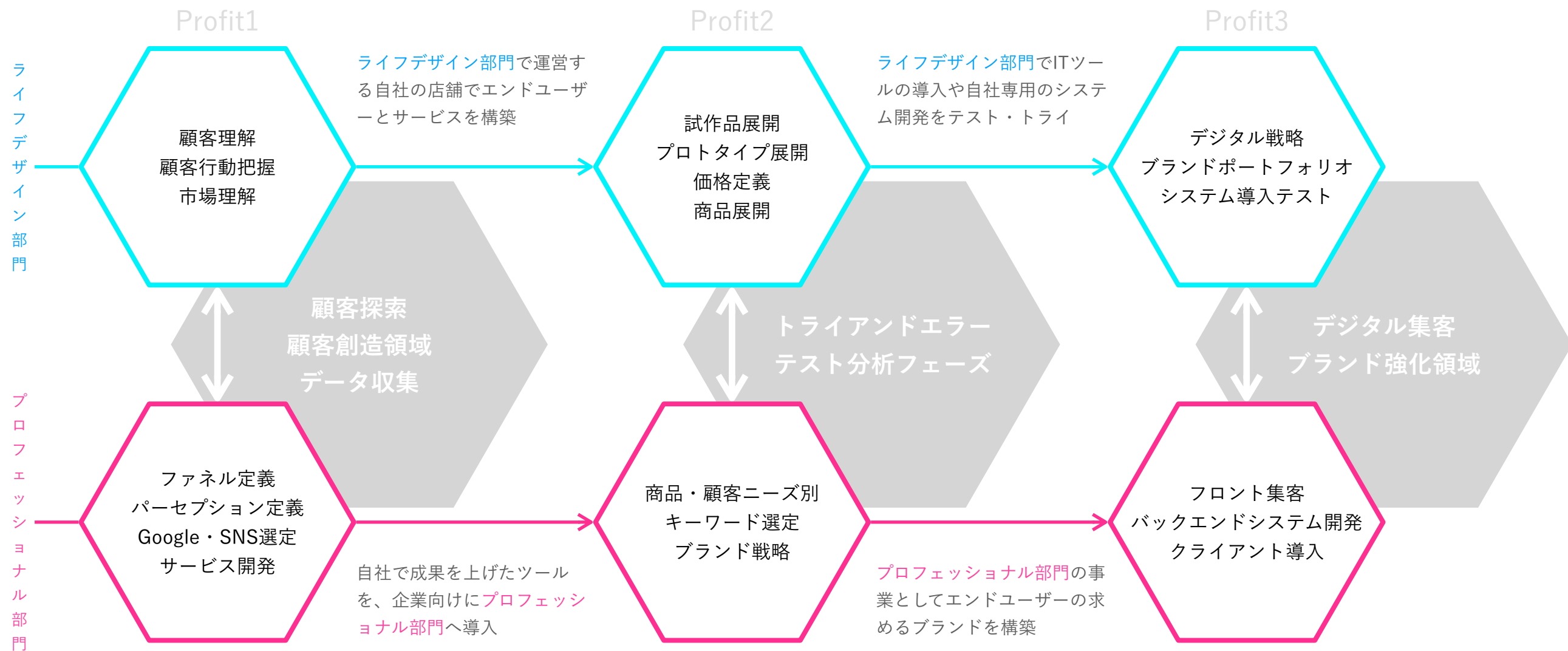
Our Purpose

私たちのパーパスは、多様性を尊重した社会変革のロールモデルとなり、手段となり、人々の生活の質を高めるソリューションを提供することです。私たちは日々の活動で、日本の文化・世界のコンテンツを見直し、それらの構成システムと構築プロセスを紐解き、新たな価値基準へとアップデートします。

Executive Summary

- SHISEILABOは「店舗」を経営するITコンサルティング企業です。日本食文化とアートを軸に飲食店、オンラインメディア、ECサイト、観光事業などを提供する **ライフデザイン部門** + マーケティング、WEB開発、プロモーション、DX、Google広告やAIシステムなどのパッケージを企業向けに提供する **プロフェッショナル部門** を展開。 クライアント企業へのサービスは当社のエンドユーザーと構築しています。

https://www.instagram.com/cafe_libero_yokohama/



Executive Summary

当社のサービス内容が御社の中長期的な成長に寄与する可能性を感じていただけた場合にお問い合わせください。御社への提案としてプロジェクト資料を作成させていただきます。御社向けのプロジェクト提案に価値を見出していただいた場合に契約を進めさせていただきます。

当社との協業フロー3ステップ

01 ミーティング・ヒアリング

御社の伸ばしたい強み、課題感や解決したい経営課題などを教えてください。
当社の強みとする領域は新規事業構築、分析、顧客定義、広告運用などのマーケティングサービスです。

02 プロジェクト資料作成

マーケティング支援の場合にはKPIマネジメント、コンテンツ施策、エンドユーザー獲得施策など。
御社の成長に寄与するプロジェクト資料を作成します。
バックエンド支援の場合には基幹システムを支えるアプリやツールのご提案になります。

03 プロジェクト合意・契約

プロジェクト投資金額やプロジェクト期間に合意いただいた場合に契約を進めさせていただきます。
契約後は経営者・マネジメント視点の目標設定と現場レベルの戦術提案を並行しPR/特集戦略の策定、マーケティングデータ作成、各施策の効果検証などわかりやすい観点から見える化していきます。

Executive Summary

当社はマーケティング戦略をベースに、丁寧に御社のサービスをブランド化していきます。集客の目的はブランド構築。短期的な利益は既存事業の成長戦略を別軸で運用します。広告運用初期ステップでは専用のランディングページを作成し、月額広告費用3万円からスタートします。海外企業および国内外資系企業との取引もございます。

STEP1 サービス構築・顧客ファネル定義

1. 強化あるいは課題としている事業の整理
2. 事業の顧客を定義（マーケティングファネル定義）
3. ランチェスター戦略策定（差別化・一点集中・No1）

※例えば、新規事業の立ち上げや弱み事業の克服などは社内リソースの確保が難しく、客観的な視点とデジタルの「より専門的」な知見が必要となります。

STEP2 広告専用LP・ランディングページ制作

1. 広告専用ランディングページ制作
2. GTM、GA4分析環境構築
3. ブランディング戦略策定

例えば、社会環境に合わせて会社や事業を強化・変化する目的で、セグメントやターゲットを絞って事業をスタートすることが必要となります。

STEP3 専用LP広告運用・顧客分析ブランディング

1. ブランディング広告運用（広告費3万円/月額）
2. ITサービスマネジメント
3. 集客広告運用（広告費最大15万円/月額）

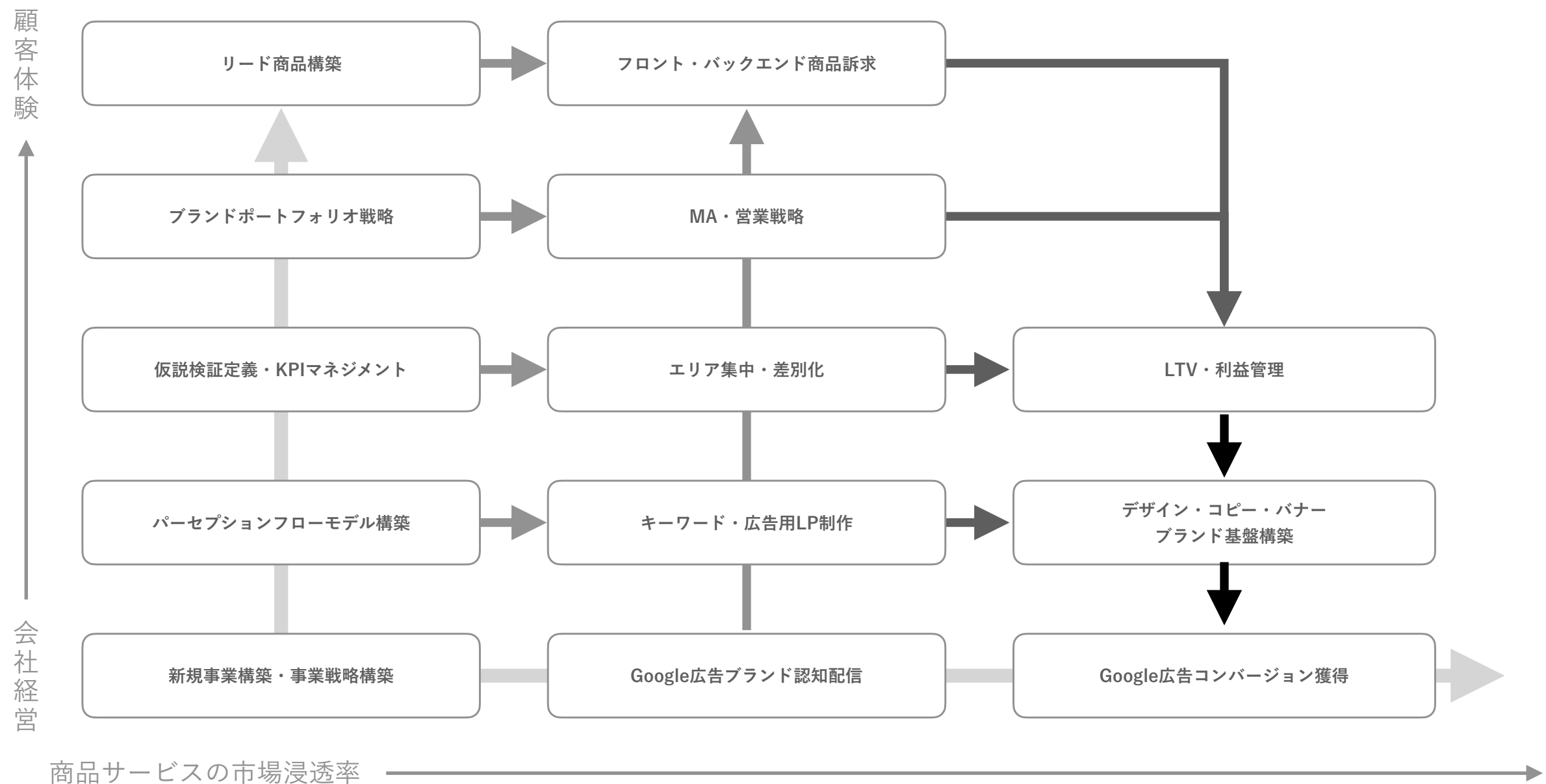
例えば、できるだけ小さく始めることが重要です。長期的な人的サポートを抑えるためにマーケットの分析のために「最低限の広告費用」でビジネスを構築していきます。

02-2 当社の強みとする領域の対応キーワード

Light confidential

Executive Summary

当社はマーケティング戦略をベースに、丁寧に御社のサービスをブランド化していきます。集客の目的はブランド構築。短期的な利益は既存事業の成長戦略を別軸で運用します。広告運用初期ステップでは専用のランディングページを作成し、月額広告費用3万円からスタートします。海外企業および国内外資系企業との取引もございます。



Executive Summary

ユーザーの状態、ユーザーの行動・態度、ユーザーの認識、企業が提供するメッセージを定義します。

状態	行動・態度	認識・知覚/ パーセプション	知覚刺激
現状	競合との比較検討/中古車・新車を探している/車検・点検を予定している	競合に満足はしていないが、他の機会や、解決すべき課題、解決できる課題や問題を認識していない	より重大な機会として カーエアコンを訴求する 。車内の空気やカビの問題を知覚刺激として提供する。
認知	エアコン洗淨のされていない中古車購入に疑問を抱き、カーサービスのサービスを意識する	当社の従業員・サービス+αとしてのエアコン洗淨に対して競合には提供できない機会や、解決できない問題を認識する	状況の改善につながる属性として認識してもらう、エアコン洗淨に対応（保有している）できるブランドを訴求、自己との合致（小さな子供がいるなど）を情報提供する。
興味	エアコン洗淨に期待し検討する	サービスの属性（提供価値やサービス内容、カテゴリ）や、ブランドの便益が自分に適していることを認識する	競合優位性、購買口実（その商品を買っていい理由、体験すべき理由）、高い可視性と購入可能性を営業時または広告LPなどで提供する
購入	サービスブランドを選び、購入を正当化する	追加オプションが良い選択であり、簡単に購入でき、購入して良いものだと認識する	便益を実感できる、正しい製品の使用方法、正しい期待値の設定、使用と満足に便益を実感するコミュニケーション（便益実感は機能に依存しない）便益とブランドを結びつける（サービス内容を営業メンバーが理解する必要）
使用	実車で製品効果を体験する、サービスを体験する	サービスの正しい効果を認識し、具体的な期待を抱く	問題解決や効果の実感方法をコミュニケーションする
満足	サービスブランドを信頼する	十分に期待が満たされたと認識する	継続使用のメリット、離反のコスト
再購入	商品を再購入する（12ヶ月～24ヶ月）	継続使用のメリット、離反のコストを認識する	期待以上の効果や便益の実感方法などはYoutubeで確認できる
口コミ	ブランドに愛着を感じ、他者に推奨する	期待以上・予想外の便益の享受、周囲への自然な推奨機会の存在	口コミ評価への返信

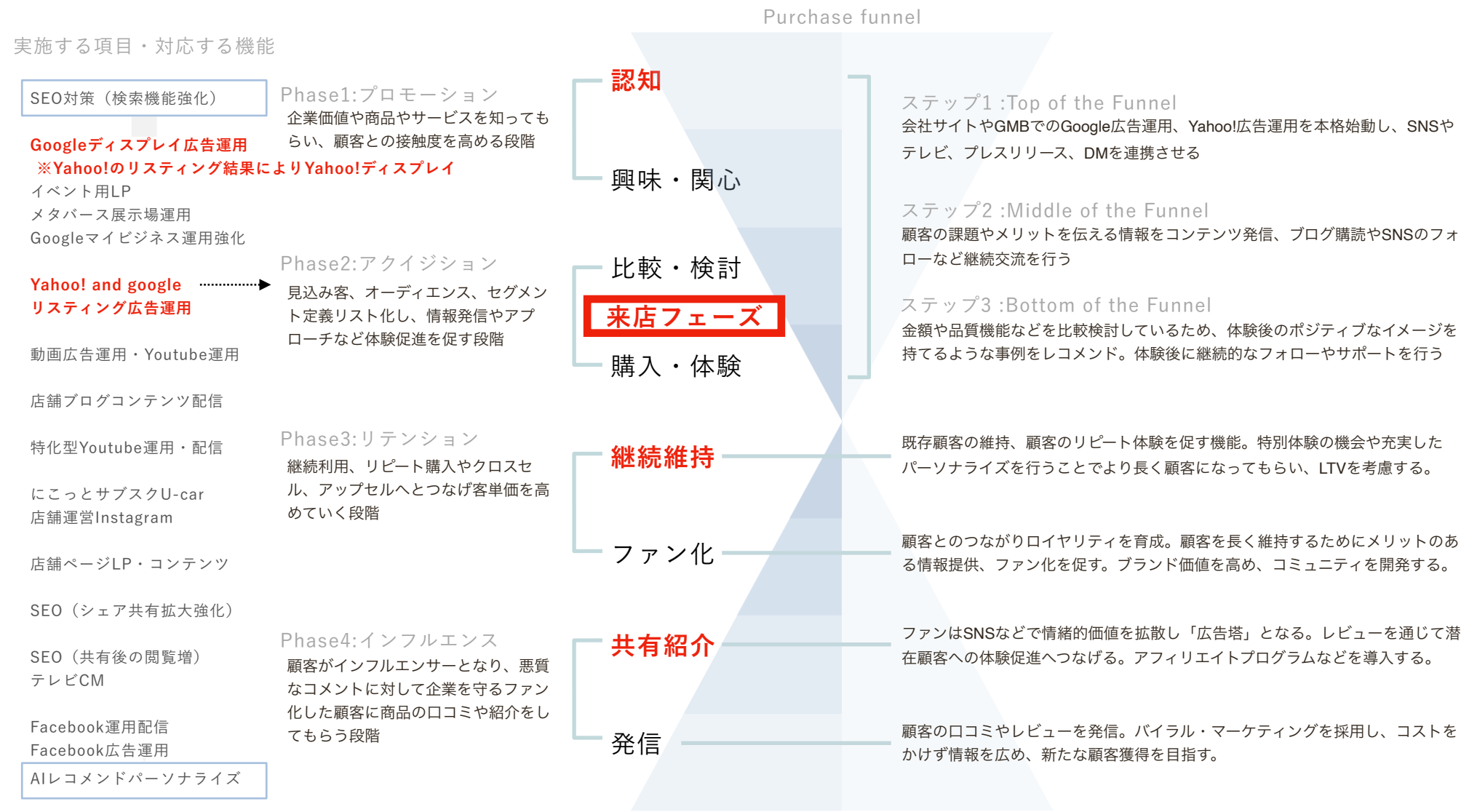
Executive Summary

ユーザーの状態、ユーザーの行動・態度、ユーザーの認識、企業が提供するメッセージを定義します。

状態	知覚刺激	KPI	配信媒体案
現状	より重大な機会として カーエアコンを訴求する 。車内の空気やカビの問題を知覚刺激として提供する。	課題認知率（％）・課題関心度（％）	- Google広告/Yahoo!広告 - GMB（ビジネスプロフィール）/Instagram - 店内チラシ
認知	状況の改善につながる属性として認識してもらう、エアコン洗淨に対応（保有している）できるブランドを訴求、自己との合致（小さな子供がいるなど）を情報提供する。	B便益関心率（％）・便益関心度（num）・ブランド認知率（％）	- Googleディスプレイ広告 - 社販用専用LP
興味	競合優位性、購買口実（その商品を買っていい理由、体験すべき理由）、高い可視性と購入可能性を営業時または広告LPなどで提供する	属性保有度（％）・購入意向率（％）・共感率（％）・知覚品質（デザイン領域）・購入率（％）	- 店内営業 - Youtubeチャンネル
購入	便益を実感できる、正しい製品の使用方法、正しい期待値の設定、使用と満足に便益を実感するコミュニケーション（便益実感は機能に依存しない）便益とブランドを結びつける（サービス内容を営業メンバーが理解する必要）	使用率（％）	- 店内チラシ - 営業トーク
使用	問題解決や効果の実感方法をコミュニケーションする	サービス満足度（％）	Google
満足	継続使用のメリット、離反のコスト	再購入率（％）再購入量、再購入数、金額、頻度、知覚刺激	- Google - 店内チラシ - 営業トーク
再購入	期待以上の効果や便益の実感方法などはYoutubeで確認できる	NPS、推奨率、推奨数、SNSシェア数	サービスブランドのYoutubeチャンネル（他社提供）
口コミ	口コミ返信	Google評価、口コミ数	Google

Executive Summary

ユーザーの状態とそれに対応する提供機能を定義します。



購入までのファネル（一般的なファネル定義領域）							インフルエンスファネル					
現状	認知	興味	関心	比較検討	購入	体験使用	満足	継続維持	再購入	ファン化	共有紹介	口コミ
非認知	知らん		良いかも知りたいかも知		欲しいかも知っちゃった		買ってよかった		また体験したい		良さを共有しよう	
プロモーション			アキュイジション			リテンション				インフルエンス		
企業価値や商品やサービスを知らしてもらい、顧客との接触度を高める段階			見込み客、オーディエンス、セグメント定義リスト化し、情報発信やアプローチなど体験促進を促す段階			継続利用、リピート購入やクロスセル、アップセルへとつなげ客単価を高めていく段階				顧客がインフルエンサーとなり、悪質なコメントに対して企業を守るファン化した顧客に商品の口コミや紹介をしてもらう段階		

Executive Summary

会社基盤となるバックエンドシステム開発、集客基盤となるマーケティング戦略策定、顧客基盤となるデジタルマーケティング戦略策定実行、長期的な成長のベースとなるデータ基盤の策定など「企業基盤」に寄与しています。

事業領域の拡大 →

SHISEILABOのコアコンピタンス：課題解決力、分析力、データサイエンス、提案力とブランド構築

会社経営

会社基盤
バックエンドシステム

集客基盤
マーケティング

顧客基盤
オンラインデジタルマーケ

データ基盤
データサイエンス・AI活用

安定的な収益を生み出す **既存コア事業**

これからの収益の柱を目指す **新規事業**

基盤システムデータ分析

ファネル定義・戦略策定

現場課題特定・解決策提示

専用LP制作・KPIマネジメント

システムアプリ要件定義

分析広告運用

システムアプリ導入

メディア開発・EFO対策

社内データ収集環境構築

ブランディング広告運用

顧客データ連携

MAツール導入・運用

流動的体験事業ベースの
収益モデル構築

消費スタイル戦略集客

↓
既存資源の体験訴求

↓
動画コンテンツ配信

↓
オンラインLIVE配信

顧客データを活用AI分析・
データサイエンス強化

データ要件定義

↓
データ課題抽出KPI管理

↓
データ収集分析・加工

↓
仮説検証・効果測定

顧客との距離 ↓

Executive Summary

- 当社は商品やサービスの特徴とベネフィットを整理しターゲット層のファネル定義を実施します。
- ファネル定義をもとに専用のLPを制作しGoogle広告の運用を少額の広告費でスタートさせます。
- クライアント先のYouTube運用サポートや新規メディアの立ち上げなど、オンライン接客の強化サポートを実施します。
- 月額、日額の広告予算上限を設定し反響や市況観により予算配分を調整しています。
- 目的によりSNS運用とSNS広告などのオウンドチャンネル広告施策を実施しています。

※広告運用では無駄なコストを使わないために、検索ボリュームに起因するCPC設定は1日1回以上設定も行っております。



STEP1 現状の理解と現状課題の特定および目標設定

- 経営・活動課題特定、事業戦略策定、KPIマネジメントなど対応

STEP2 商品サービス特徴とベネフィットの整理

- リード商品、フロントエンド商品、バックエンド商品の整理など対応

STEP3 ファネル定義とデジタル戦略策定

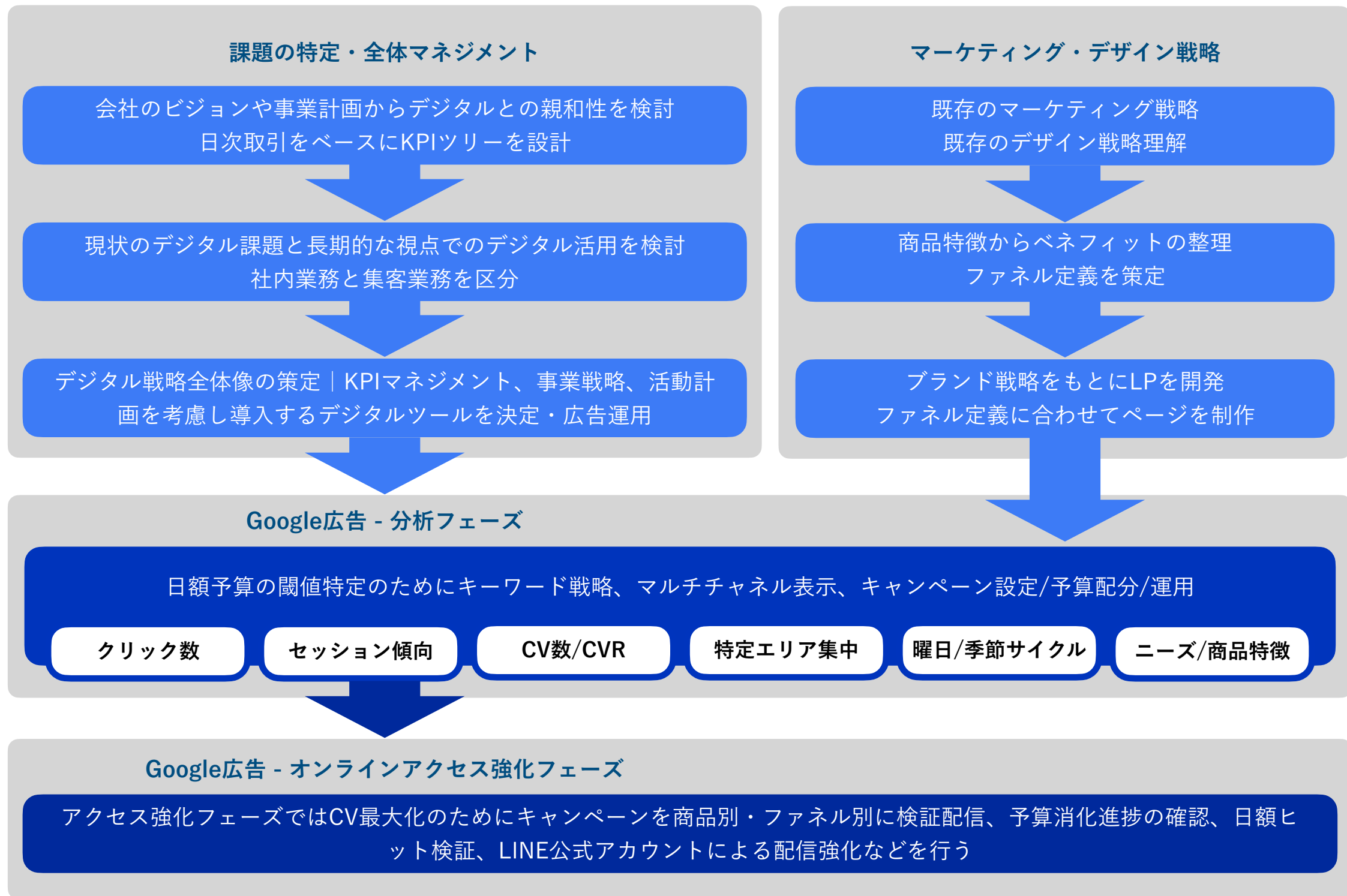
- キーワード精査、顧客獲得フロー作成など対応

STEP4 既存のデジタル戦略の理解と整理

- Googleビジネスや検索エンジン対策などの理解

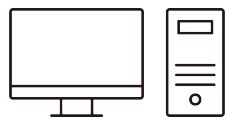
STEP5 LP制作やSNS運用想定案を策定

STEP6 Google広告運用



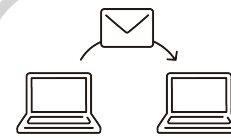
Executive Summary

- 日次の取引データ、営業活動データをもとに、企業の最終的な数値目標を勘案し経営課題や活動課題の特定からKPIマネジメントを実施
- Google広告とGoogle広告専用のLPに特化した情報提供
- マーケティング・コンサルティングそれぞれの視点で支援



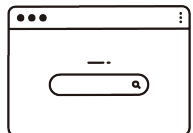
WEBサービス検索エンジン施策

- Googleマップに紐づく情報の最適な活用
- 数値検証と検索キーワードに基づくキャンペーン設計
- 新サービスの最新情報提供
- 他サービス連携支援
- WEBサービス最適化支援・更新支援



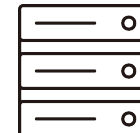
キーワード対策/商品情報掲載

- 商品特徴・ベネフィット整理
- ファネル定義
- キーワードトレンドワード分析選択
- タイトル/テキスト例の提供
- 社員勉強会の実施



マーケット情報/対策

- 他媒体動向共有
- 新規転載メディア提案
- 市況データの提供/対策提示
- ユーザーニーズの分析



データ解析・改善施策

- 解析レポートの分析・データ提供
- 購入者、問い合わせ者傾向分析
- 優先、特集などの改善立案
- GoogleWEB解析の改善施策提供

Executive Summary

■ 施策実施スタートより改善サイクルのために必要な数値を検証・分析・データ化し、運用に落とします

1

月次レポート

- 当社のWEB施策運用のKPIを設定し、CPN別にPDCAを回します。

IMP, クリック数, CTR, CPC, CV, CVR, CPA

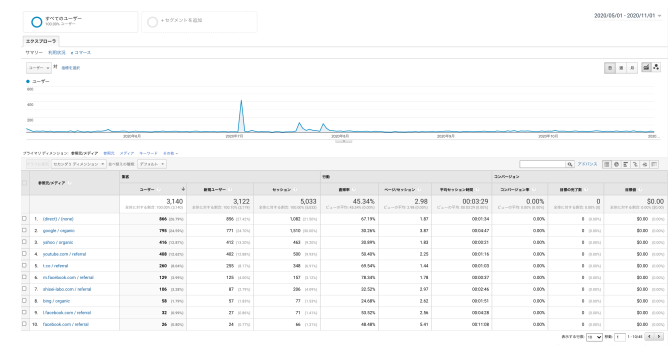


2

案件別レポート

- 問い合わせ偏りの修正、無駄クリックの是正などCPNや商品掲載の改善につなげていきます。

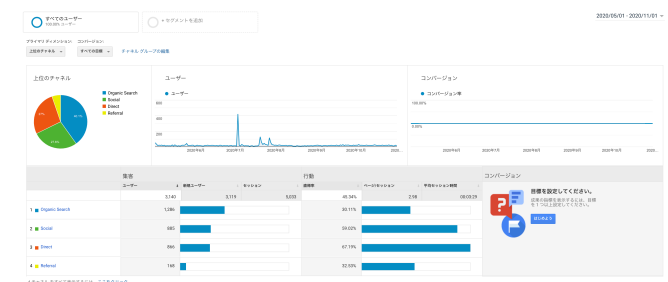
IMP, クリック数, CTR, CPC, CV, CVR, CPA



3

問い合わせ情報/購入者情報/GA4データ

- WEBサービス内のユーザー動向の把握とCPNやコンテンツ制作などにおけるペルソナ設定に活用



問い合わせ時間, 購入時間, 曜日, 男女比, 形態, 年齢, フェーズ別, 流入経路, 滞在時間など

Executive Summary

■ Google広告は予算をどのようにマネジメントするかが鍵になります。

IMPが少ない

■ 要因

- CPCが低い、検索キーワードの盛り込み不足サービス掲載が少ないためセッション数も低い

■ 改善

- CPCを上げる
- サービス掲載ページに検索キーワードを盛り込む
- 未掲載の商品や商品の細分化して数を増やす

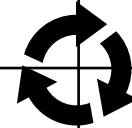
CTRが低い

■ 要因

- タイトル（サービス名）がマッチしていない

■ 改善

- タイトルの改善（ニーズ訴求のワードを載せる）
- サービス掲載ページ内のキーワードを精査して関連性の引く商品を選別する
- CTRの低い商品と高い商品を精査してCPNを作る



CVが低い（CVRが低い）

■ 要因

- 情報不足、ユーザーにとって魅力がない、内容がタイトルと噛み合っていない

■ 改善

- サービス情報の詳細化
- 写真、動画の改善、箇条書き記載
- 最大文字数を500～800文字にわかり易い表記
- EFO（シンプル化）
- 反響、エリア、サービス名、キーワードなどでCPN実施
- タイトルの具体化、サービス情報との整合性を高める

CPAが高い

■ 要因

- 無駄クリックによる予算消化とCVRの低下条件がマーケットと不釣り合い

■ 改善

- CTR、CVRの改善
- CPAの低いサービス、エリア別にCPN実施
- CPN実施に伴い全体予算の見直し

	契約プラン	基本項目	年間料金（税抜）	月額料金（税抜）	対応内容
A	Googleマイビジネス	Googleマイビジネスの運用を通じてオンライン集客の土台を構築します	110,000円	11,000円	Googleマイビジネスのアカウント活用方法、分析の見方、データ分析の方法をお伝えし、投稿や写真の追加をフォロー
B	Google+LINE公式	GoogleとLINE公式アカウントを連携し、より効率的に配信を行います	220,000円	22,000円	LINE公式アカウントのリッチメニューを作成し、WEBサイトやgoogleアカウントを連携し、顧客にメッセージ配信
C	LINE公式+SNS運用	LINE公式アカウントから各種SNSを連携し、より広い商圈に配信を行います	310,000円	30,800円	LINE公式アカウントのリッチメニューから各種SNSを連携し、商圈が10km～20km以上の顧客にも効率的に配信
D	WEB集客パッケージ	上記のパッケージにYoutube配信を連携し動画制作のフォローを行います	904,000円	79,500円	スマホアプリでYoutube動画を作成し、動画を配信するためのフォロー、GoogleやSNS、LINEを活用しコアなファンを構築

- Googleマイビジネス、LINE公式アカウントが未開設の場合は新規登録料金20,000円（税抜）
- Google広告やSNS広告の出稿をご希望の場合は手数料を20%とし、お客様の予算内で運用を行います
- 価格は参考です。相談内容に応じて見積もりを作成いたします。

専門性プラン	料金（税抜）	対応内容
基本契約	月額50,000円	
データサイエンス・AI分析	月額220,000円～	データを経営に役立てます。課題抽出、データの収集と分析、データの取得や格納についての設計及び、SQL等のコーディングを使用したデータの収集、データのクレンジング・加工、分析内容との照合（可視化済みのデータから問題改善）
AI分析	月額80,000円～	数値予測（需要予測）、多値分類（苦情分類）、二値分類（故障予測、退会予測）などをベースに、成約価格予測、ターゲティング、出荷数予測による生産計画、来客数予測による仕入量決定、商品売上予測による入荷計画などデータ分析を行います。
ITサービスマネジメント	月額350,000円/年間2,800,000円	経営改善、新規事業構築、KPIマネジメント、活動管理、その他デジタルマーケティング
社員勉強会/デジタルマーケティング	80,000円/1回2～3時間程度	社内アンケートを実施していただき、理解や意欲を把握した上でITやデジタルに関する勉強会をおこないます。
アドバイザー契約	78,000円/月額・交通費込	事業の戦略的コンサルティング、資金調達を含めた財務面のアドバイス、ITサポート（導入している・予定している）デジタルツールの相談など
デジタルコンサルティング	月額188,000円	御社のデジタル推進を目的に月に2回の訪問と随時相談可能な環境でサポート

- お支払い方法：年間一括の場合は契約の翌月末日、月額の場合は契約の翌月末日から、銀行振込にてお願いいたします。

11 Appendix: 当社の制作料金費用目安

Light confidential

◦ 下記の料金を目安に都度見積書を発行いたします

制作内容	料金（税抜）	当社制作・開発領域	クライアント対応領域
Google広告・SNS広告運用	広告予算の12%	- Google広告 検索広告・ディスプレイ広告・動画広告 - SNS広告 LINE広告のみ - 写真の選定、運用、検索ワードの分析と調整	- バナー提供 - 画像素材提供 - ベンチマーク先情報共有
新規LP制作 独自問い合わせチャネル開発	106,000円/LP PC5,000px～8,000px程度	- 問い合わせ強化 - 各種SNS連携 - XDデザインデータ制作とCMS構築を含む	- バナー提供 - 画像素材提供 - ベンチマーク先情報共有
チラシ・紙媒体デザイン A4/A3/B5	10,000円/1ページ	デザインデータXD PDF形式納品	画像素材提供
WEBメディア記事作成	5,000円/1記事～1,000文字	- Google抽出キーワードにて作成 - プラットフォームは自由（note、各種ブログ、自社媒体など）	- バナー提供 - 画像素材提供 - ベンチマーク先情報共有
広告バナー・サイトバナー制作	8,000円/1バナー	ベンチマーク競合情報またはバナーの方向性指示	画像素材提供
SNS運用代行	30,000円/1月 ※週3～10回投稿		
動画制作	都度見積もり	- 絵コンテ制作 - ストーリー構築 - 撮影 - 編集/レタッチ・音入れ	ストーリー提供
既存ページ改修	TOPページ：50,000円 下層ページ：42,000円 各種フォーム：12,000円	ベンチマーク競合情報またはバナーの方向性指示	ベンチマーク競合情報またはバナーの方向性指示
ディレクション	見積り金額の20%	- 開発進行管理、定例会議 - 市場調査、競合調査、施策提案 - 戦略計画書、戦術提案	ベンチマーク競合情報またはバナーの方向性指示

• お支払い方法：年間一括の場合は契約の翌月末日、月額の場合は契約の翌月末日から、銀行振込にてお願いいたします。

Executive Summary

- 当社は日本の食文化を軸に飲食店舗、オンラインメディア・ECサイト・観光事業などを提案する **ライフデザイン部門**とWEB・AI開発、プロモーション事業、DX、Google広告やAIシステムなどのパッケージを企業様向けに提供する **プロフェッショナル部門**を展開しています。

会社概要

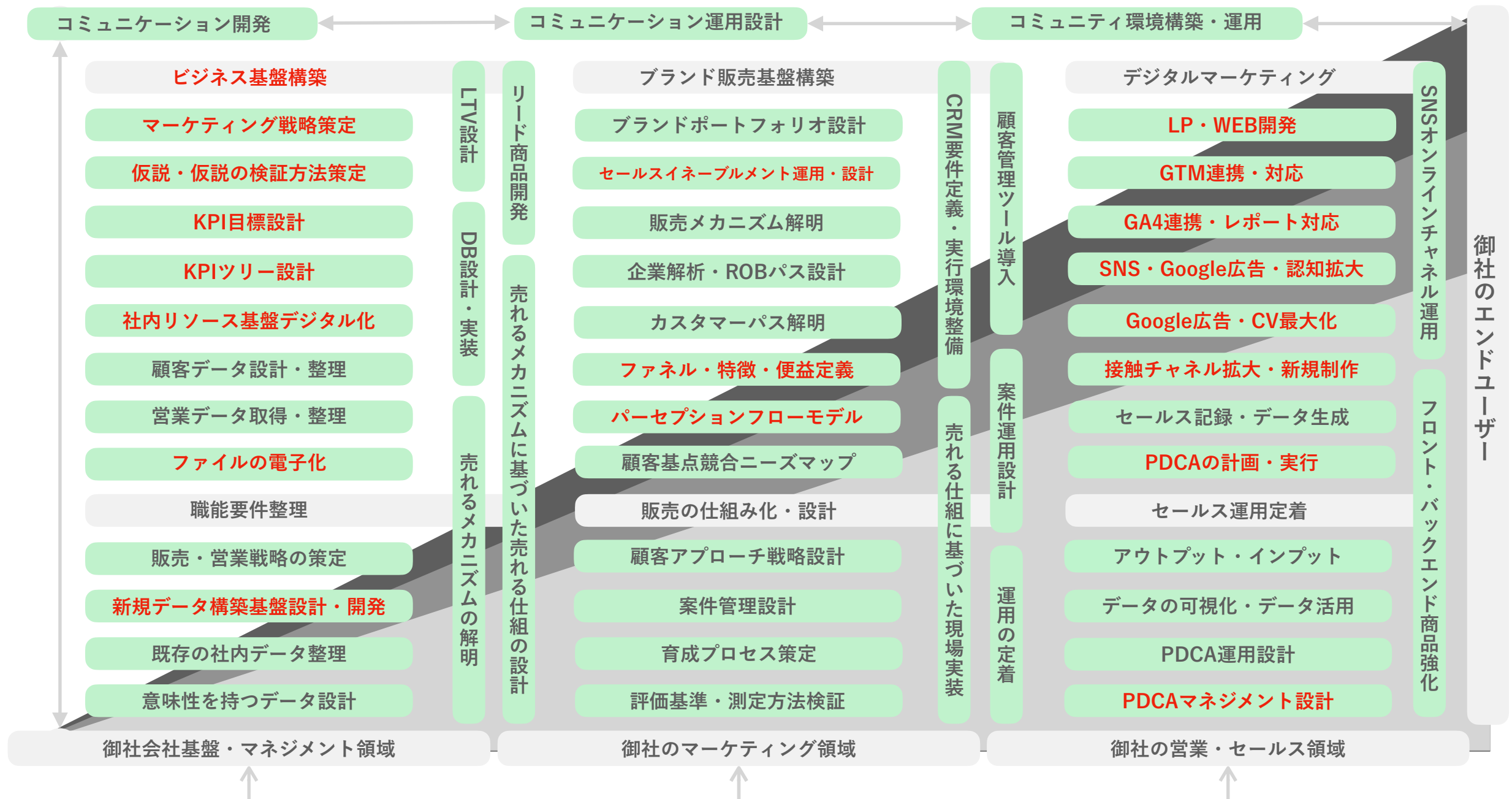
社名	株式会社SHISEILABO	代表者	武山和
設立	2015年2月9日	従業員数	8名（2023年1月時点・業務委託・顧問含む）
資本金	250万円（2023年1月末現在）	証券コード	未上場（2023年1月時点）
決算期	1月	会計事務所	港公認会計士税理士事務所
所在地	山形県天童市中里5-12-8	横浜事務所	横浜市南区新川町5-30-2
関連会社	株式会社結（東京都豊島区 / インターネット通信事業 / 代表取締役 武山真） 合同会社ナイル（神奈川県小田原市 / 電気工事業・飲食サービス業 / 代表社員 株式会社SHISEILABO） └横浜市南区 Food Cafe Libero https://lib-yokohama.com		
事業内容	プロフェッショナル部門 プロジェクトマネジメント事業、WEB開発事業、AI事業、ITサービス管理事業、デジタルマーケティング事業ほか ライフデザイン部門 食文化事業、動画事業、イベント空間事業、メディア事業、海外EC事業、観光事業ほか		

13 当社の参画スコープ（対応モデル）

Light confidential

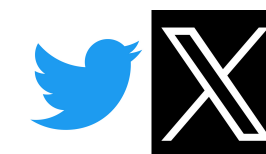
Executive Summary

- 顧客基点のデータドリブンおよびマーケティングドリブンで企業の営業とマーケティング領域をご支援しています。



Executive Summary

- 2013年より様々なサービスを活用して事業を行っております。



まずは…

広告用のバナー制作やデザイン制作、LP制作などライトな業務で当社をご利用&評価してみませんか？
御社で利用しているツールの運用代行なども対応可能です。

Executive Summary

顧客に商品サービスを販売する「営業」と顧客と企業・商品サービスをつなぐ「マーケティング」の間に入る「調整役」がセールスイネーブルメントの価値提供です。営業を「信頼できる」と考えている人は32%。88%の見込み顧客は営業を「信頼できるアドバイザー」とみなした場合に購買行動を起こすと言われています。

セールスイネーブルメントの役割

