

Webを活用して売上・利益を最大化させる戦略パートナー

株式会社アクシス 会社案内

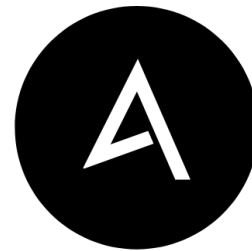


会社名	株式会社アクシス
所在地	岐阜 ヘッドオフィス 岐阜県岐阜市金宝町1-3 第一生命ビル2階 東京 営業オフィス 東京都渋谷区渋谷2-24-1 渋谷スクランブル・スクエア39階
事業開始	2011年10月
代表者	臼井 教司
業務内容	・ Web戦略コンサルティング ・ Web集客改善コンサルティング ・ アクセス解析によるサイト改善、SEO対策 ・ Web広告運用代行（リスティング広告、SNS広告、YouTube広告） ・ ホームページ制作、ランディングページ（LP）制作 ・ MAツール導入・運用支援（HubSpot・Pardot）
資格	・ Google Partners ・ Yahoo広告認定代理店 ・ WACA認定 ウェブ解析士 ・ HubSpot Gold Solutions Partner ・ Salesforce Certified Pardot Specialist



企業の売上・利益を最大化させる 戦略Web集客パートナー

私たちはインターネットを活用してビジネスの成長を加速させるマーケティング支援会社です。
デジタル領域のプロフェッショナルとして、お客さまの想いを実現する最高のパートナーであり続けます。



AXIS

WE EMPOWER YOUR BUSINESS

1. Web集客のはじめ方が分からない

- ・これから力を入れたいけど、何から始めればいいのか分からない
- ・商品、サービスが認知されていないため問い合わせがこない

2. 思うように集客ができない

- ・自社（他社）で広告運用をしているけど、あまり効果がない
- ・他社のやり方を聞いてマネをしたけれど、うまくいかなかった

3. 環境の変化に対応したい

- ・営業活動にデジタルを取りいれてDX化に取り組みたい
- ・昔はホームページで集客できていたけど、最近は効果がない

4. リソース不足

- ・Webマーケティングを担える人材の確保がなかなかできない
- ・通常業務とWeb担当を兼任しているため手が回っていない

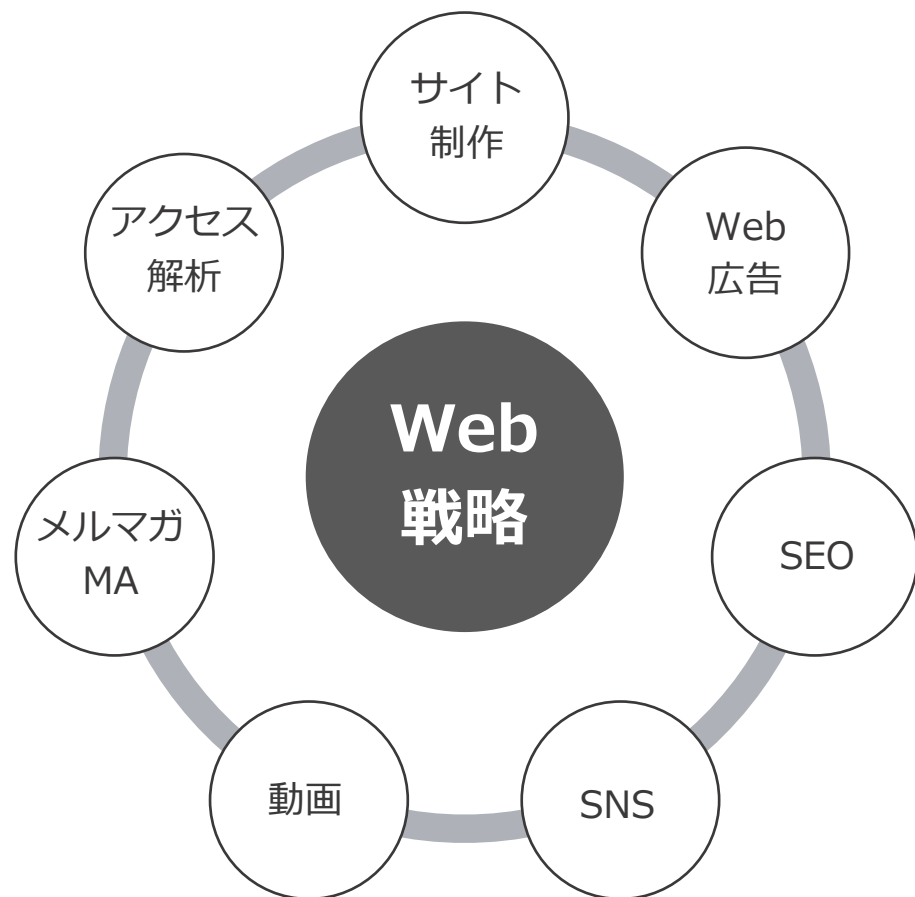
5. マーケティングツールを活用できていない

- ・Googleアナリティクスを見ても、改善策が思い浮かばない
- ・MAツールを導入したけど、うまく使いこなせていない

6. 既存パートナーに対する不満

- ・複数社に分けて発注しているため各社とのやりとりが面倒
- ・言われたことをするだけで、ぜんぜん提案をしてくれない

Webマーケティングに精通したパートナーとして、売上・利益を上げるWeb集客の仕組みを構築し、お客様のビジネスが最短距離で目標に向かえるように共に走ります。



売上・問合せが増える
Webマーケティング支援



3年で自走できる
Web集客の仕組みづくり

Web集客における戦略立案から施策実行支援までをワンストップでご支援します。



自社サイトや自社事業を通じて最新の技術ノウハウを研究・検証。根拠のある効果的な施策をお客様に提供します。
クライアントのWeb担当者という意識で、高クオリティな制作、コンサルティングを行います。



常に研究を続ける プロフェッショナル思考

独自のネットワークでSEOやリスティング、アクセス解析など、各専門分野のプロフェッショナルと提携し、最先端のノウハウを研究しています。



自社事業による マーケティング施策の検証

マーケティングを目的としてECサイト運営、商品開発、メディア運営など自社事業を展開中。実際に集客施策の効果検証をするからこそ、他社にはない根拠のあるご提案が可能です。

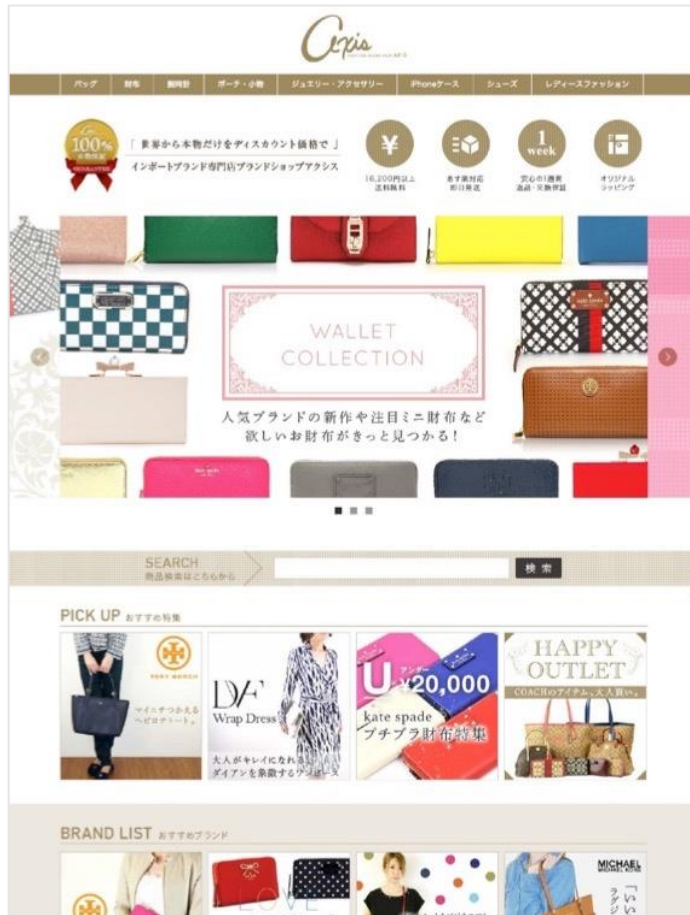


顧客視点の コンサルティング

お客様の状況により必要な施策やステップは異なります。完全オーダーメイドのコンサルティングを行い、お客様のゴールまでのお手伝いを二人三脚で行います。

ネットビジネスの成長に必要であれば、検証を主な目的として自社事業を新たに展開。
実際に検証するからこそ、他社にはない根拠のあるご提案が可能です。

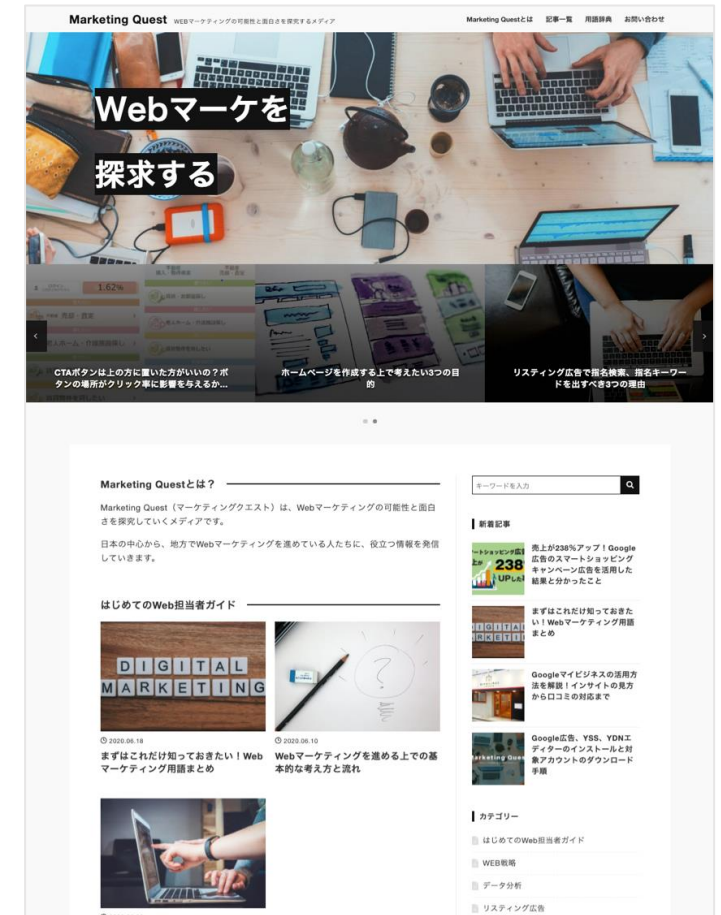
EC販売・サイト運営



メーカーのマーケティング



オウンドメディア運営

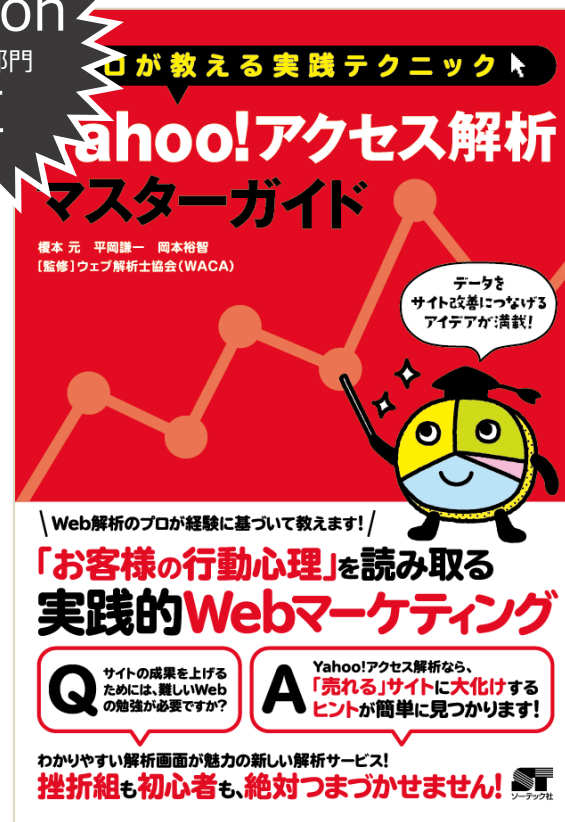


執筆書籍は6冊。大学の教科書に採用されたり、Amazonで1位を獲得した実績があります。

早稲田
大学
教科書



Amazon
ビジネス部門
1位



Webマーケティングのノウハウをお伝えするセミナーを開催しています。
また、様々なイベントに講師としてお呼びいただき、登壇実績があります。

Yahoo! JAPANウェブ活用セミナー

内容：ショッピングモール出店について



銀行主催セミナー

内容：ウェブ制作&マーケティング関連



宣伝会議マーケティングフォーラム

内容：KPI設定によるウェブ成果の向上



ウェブ解析士協会主催セミナー

内容：ウェブ解析



ウェブ解析士会議2019

内容：ウェブ集客における全体戦略

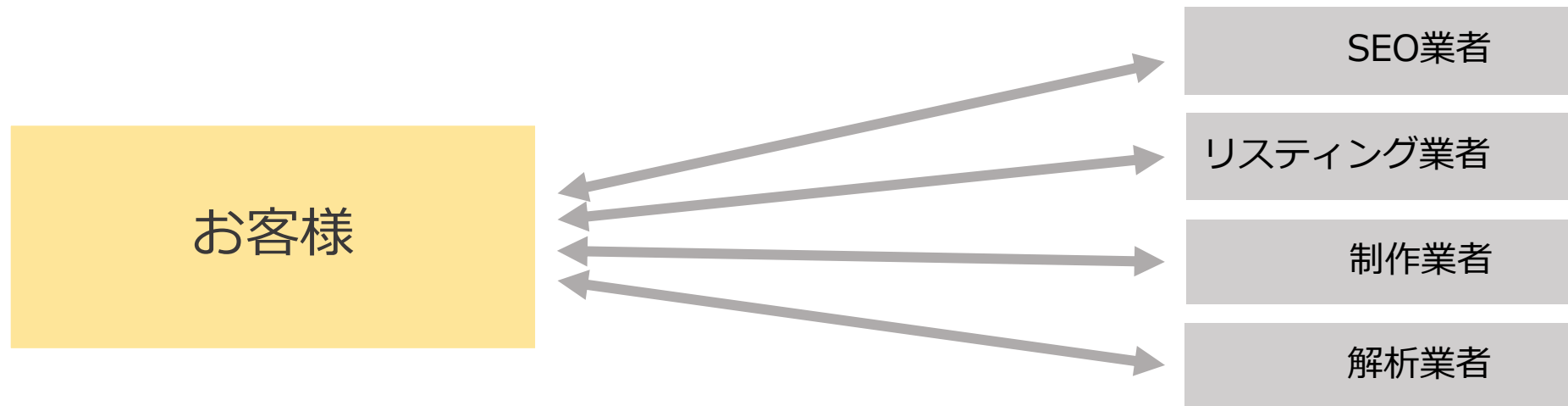


企業様向けセミナー

内容：ブログの取り組み方

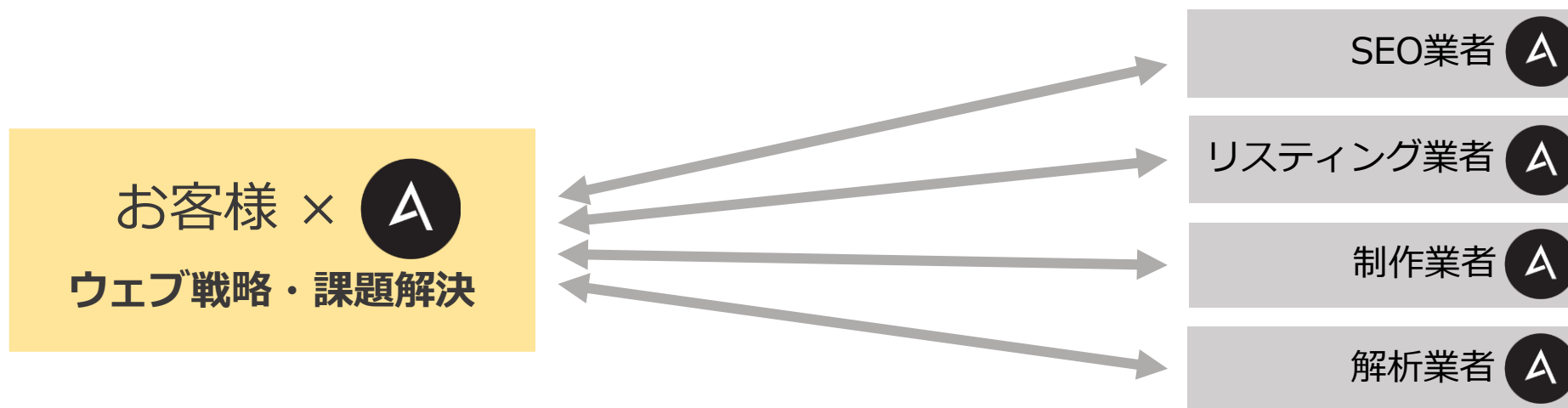


サービス単体に強みを持つ業者は、自社のサービスを売ることを前提に提案するケースがほとんどです。
サイト制作、SEO対策など各業者がそれぞれの役割の範囲内で仕事を行うため、他社に責任を転嫁できてしまいます。



部分最適化に留まる

御社のWeb担当者のように全体を見渡してWeb戦略設計から施策まで考えます。Web戦略の判断に必要な解析設定やデータ収集にはじまり、必要に応じて、各業者とのやり取り内容までもサポートします。



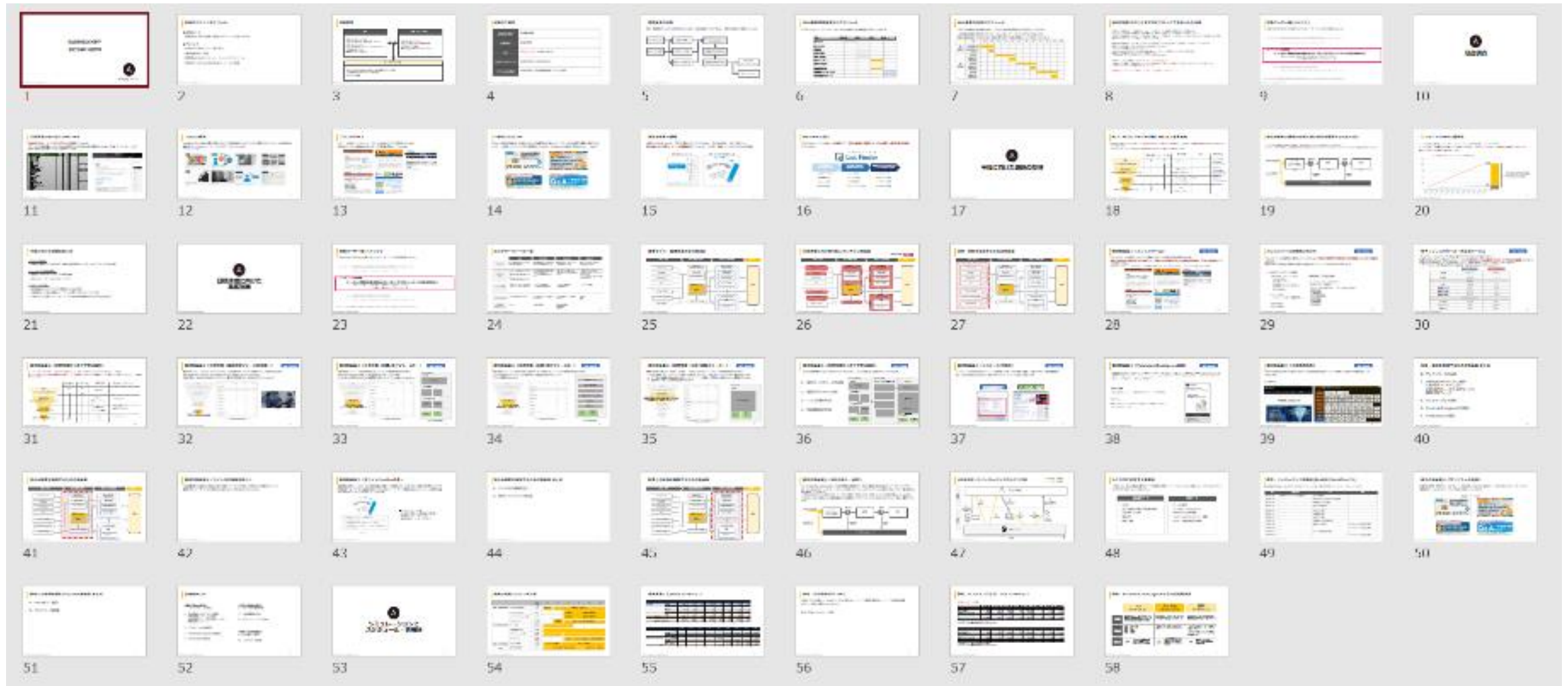
全体戦略までも共に協議、最適化

BtoB・BtoCを問わず、日本を代表する上場企業から地方の中小企業まで200社以上のWeb集客をご支援しています。

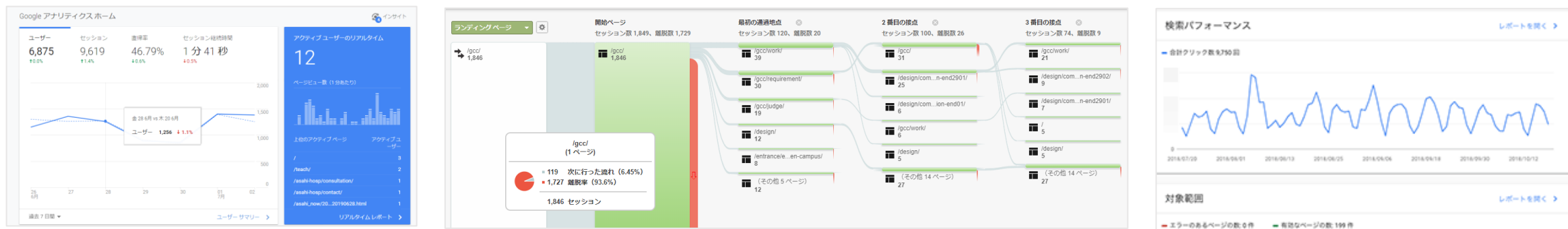


提供サービス

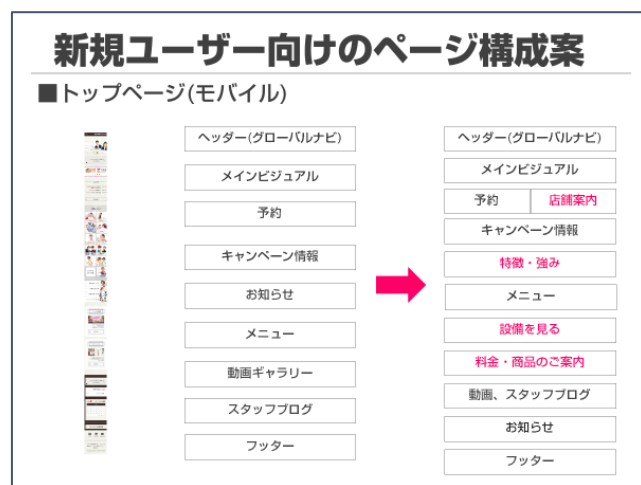
Web集客を成功させるための戦略と施策を策定します。ヒアリング、3C分析などで事業モデルや業界理解から始まり、その結果を踏まえターゲット設定とそのジャーニーを作成した上で、必要なWeb施策案とスケジュールを取りまとめます。



アクセス解析により御社のウェブサイトのアクセス状況を把握し、Web集客を進める上での課題を抽出します。
課題解決に向けた改善提案を行い、施策実行までサポート。実行後の検証によりその施策が有効であったかを評価します。



▶お客様にご提供する成果物の一例



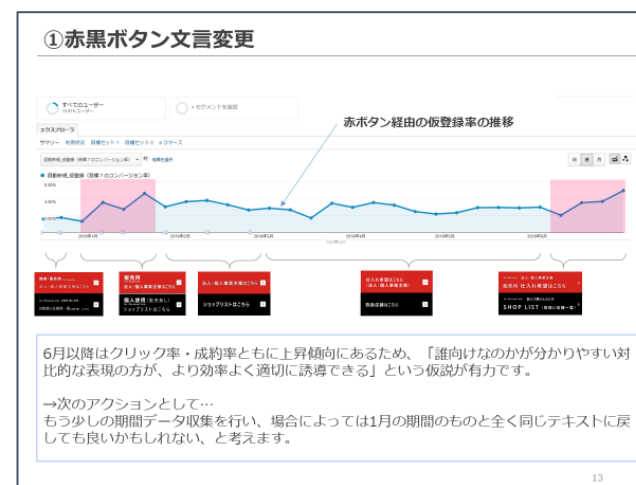
テキスト広告のABテスト

▶5月16日よりレスポンス検索広告(D)を追加し引き続きテストを実施

テキスト	表示回数	クリック数	クリック率	コンバージョン数	獲得	達成率	達成率	達成率
A	5,882	584	10.26%	9,443	9,443,677	11	1.88%	97,688
B	1,730	135	7.80%	9,443	9,443,249	0	0.00%	97,688
C	199	17	8.54%	9,443	9,443,297	2	11.76%	97,688
D	7,114	686	9.64%	9,443	9,443,518	17	2.48%	97,688

期間: 5/16-7/31

A・・・クリック率が高く安定してCVができるため継続
B・・・クリック率が低めでCVが獲得できなかったため、7月31日をもって停止
C・・・成約率が高い。見出しとして「法人向け」とあることの影響がどうかを注視していきたいが、露出がほぼ無くテストにならないため広告文を変更して再テストを開始した。
D・・・レスポンス検索広告。露出も多く安定してCVが獲得できるため継続



まずはじめにウェブサイトを作る目的を明確にし、ターゲットとゴールを設定します。
キレイなデザインであることは当然のこと、事業成果に貢献するホームページを制作します。

ブランディングサイト



コーポレートサイト



ECサイト



採用サイト



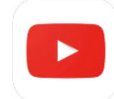
リスティング広告には検索連動型広告、ディスプレイ広告、動画広告があり、同時に運用し幅広く顧客を集める方が、将来的な売上アップに繋がります。広告の目的、お客様の課題、ご予算に合わせたプランを立て広告運用をします。



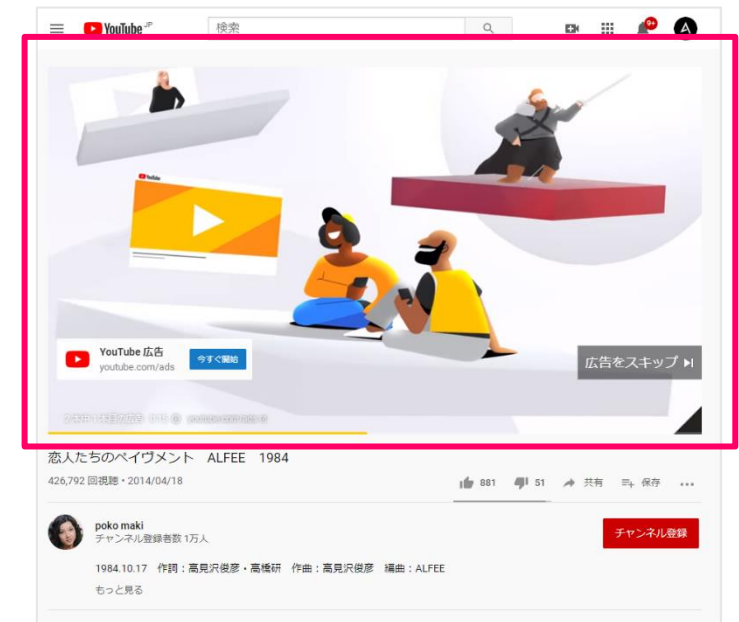
顕在的なニーズのあるユーザーには
検索連動型広告



潜在的なニーズのあるユーザーには
ディスプレイ広告



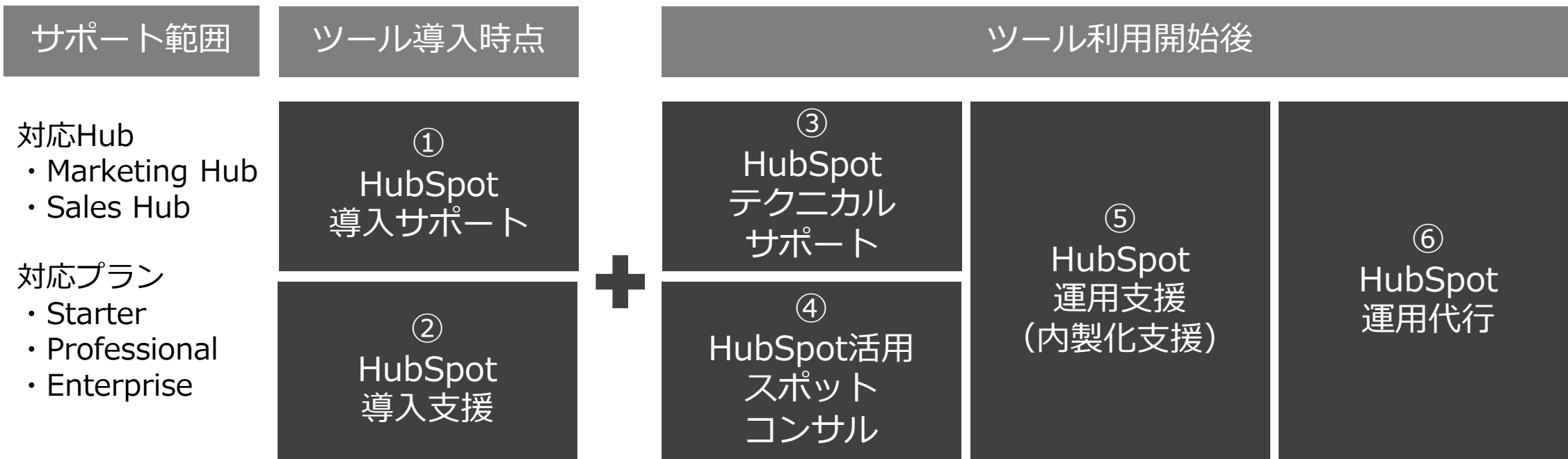
潜在的なニーズのあるユーザーには
YouTube広告



検索連動型広告は、比較的ニーズが顕在化しており、購入に近い人が多い一方、競合他社も同様に狙ってくるため、獲得費用が高騰しがちです。一方で、SNS広告は比較的安価に見込み顧客にリーチできる有力な広告手段です。



HubSpotツールとは、マーケティング・営業・カスタマーサポートをすべてカバーし、ビジネスのDXを推進するクラウド型サービスです。導入から活用定着までサポートします。



※サービス提供範囲

- ・ CMS Hub（Starter・Professional・Enterprise）を導入する場合のサイト構築に関しても対応範囲内ではありますが、その場合は別途制作費用が掛かります。※別途お見積
- ・ パッケージプランをご利用の場合はそちらの単価をご参照ください。



お客様事例

Web戦略の見直しから始め、ホームページをリニューアル ターゲット企業が少ないニッチな業界でも、問い合わせ件数が3倍に増加



ご相談背景 / お客様の課題

- ホームページはあるが集客に繋がっていない
- どこに問題があるのかが分からない

ご提案内容

- 技術力をアピールするために、製造工程で難しい場面の写真を「匠」というキーワードと共にファーストビューに設置。
- トップページに「5つの強み」を設け、ページ移動することなく強みを認知させ、まずは会社を知ってもらう目的でコンテンツを設置。
- OEM実績の記載により会社の規模感や信頼度をアピール。そこからお問い合わせという導線設計に。

お客様の声

- ウェブサイトの刷新まで二人三脚で動いていただきました。以前と比べて3倍以上の問い合わせがあり、大変満足しています。
- 問合せもターゲットとするお客様からの反応が多く、詳しくヒアリングして制作していただいた結果が出ています。
- 採用にもホームページが貢献しており、大変満足しています。

リスティング広告と連動したSEO対策により広告費用を抑制に成功 サイト公開後の2年目には、サイト内の売上が前年比1.5倍に



ご相談背景 / お客様の課題

- これまでは営業活動による販売に依存しており、Webでの販売チャネルを持ちたいことがご相談のきっかけ
- コーポレートサイトはあるが売上に寄与していない

ご提案内容

- ECサイトの立上げにあたり、実現したい機能を整理し、サイト設計、デザイン制作、システム構築までサポート
- サイト公開後はリスティング広告による集客から開始し、リスティングで得た注文につながりやすいキーワードに対してSEO対策をすることで自然検索からの流入を強化
- 購入後の点検やサポートなど、購入者に対して長期的なサービスを行うための施策をご提案

成果

- 専門性の高いコラムの投稿で「圧力計」というビッグワードでも検索上位表示され、アクセスの増加につながっている
- 結果的にリスティングの広告費を抑えることに成功
- 現在はさらなる売上向上と競合との差別化を図るために新サービスの展開も検討されています

KPIの分解と継続的な改善により、Web集客の勝ちパターンを構築 サイトリニューアル後は集客コストを維持したまま、成約数が1.5倍に増加



ご相談背景 / お客様の課題

- 他社でリスティング広告を運用していたが、期待されていた成果が出ていなかった
- サイトのゴールはお問合せや資料請求など複数あるが、特に展示場イベントへの来場を伸ばしたい

ご提案内容

- リスティング広告は単純な数値結果だけで判断しないために目的ごとに評価ポイントを設定し、PDCAを回す
- アクセス解析ではユーザーのサイト内での行動を分析し、コンテンツの追加や、導線の見直しにより成約率を改善
- イベント集客にはLPを活用し、終了後の振り返りを実施
- 約3年間、改善を続けた後に、サイトをフルリニューアル

成果

- 定例会の実施によりイベント終了後の集客方法の見直しなど、継続的な改善が定着。来場者数は右肩上がりに増加しました
- サイトリニューアル後は集客コストを維持したまま、成約数が1.5倍に増加
- 現在は問合せ後の業務効率化に取り組んでいます

Webについての知識がまったくない中で、ゼロから新規事業の立ち上げ 徹底的な競合調査と利用者の声を反映したサイトにより目標の2倍の注文を獲得



ご相談背景 / お客様の課題

- 元々の事業はクリーニング店の下請け工場で利益率が低い
- BtoC向けに宅配クリーニング事業の立ち上げにあたり、Webの展開方法についてのご相談
- Webが全く分からないためトータルサポートを希望

ご提案内容

- 着物の宅配クリーニングのランディングページを作成し、リスティング広告で全国からお客様を集客
- 広告文のA/Bテストや、利用者へのお客様アンケートを行い、ユーザーニーズやサービス利用の決め手となった理由を把握。お客様から得た情報を参考にコンテンツを追加
- リピート注文獲得施策、他サービスへのクロスセルを行う
- 集客経路の増やすために、SNS活用を提案

成果

- 立ち上げ前に計画した目標に対して2倍の注文数を獲得
- 着物クリーニングで得た集客ノウハウを他のクリーニング商材に展開。Webによる売上が拡大しWeb集客が事業の柱に成長
- ランディングページリニューアル後は成約率が1.7倍アップ

項目	内容	費用
コンサルティング	Web戦略設計	150万円～
	Web集客改善コンサルティング	50万円～／月
サイト制作	コーポレートサイト	250万円～
	サービスサイト	250万円～
	ECサイト	250万円～
	ランディングページ	80万円～
ウェブ広告運用 (リスティング広告・SNS広告)	初期費用	20万円
	運用代行費（月額広告予算50万円以上の場合）	月額広告費×20%
	運用代行費（月額広告予算50万円未満の場合）	10万円／月
コンテンツマーケティング	キーワード調査・記事コンテンツ案作成	20万円
	記事作成	12万円／記事
HubSpot導入・活用支援	HubSpot導入支援	60万円～
	HubSpot活用・内製化支援	54万円～／月
GA4導入・活用支援	GA4導入支援	10万円～
	GA4活用支援（基礎講義＋実践）	30万円

お問い合わせ

まずはお問い合わせフォームよりご相談ください。
ご相談内容を確認の上、担当者よりご連絡いたします。



ヒアリング

Web会議にてお客様の現状や課題感を担当者がヒアリングいたします。
打ち合わせの日時についてご連絡をいたします。



プランのご提案

お客様の課題に対して最適なプランをご提案いたします。



契約・利用開始

契約書のご記入をもって利用開始とさせていただきます。
導入から運用まで専任の担当者が継続的にサポートいたします。

Web集客について相談したい、ホームページを改善したいという方は是非ご相談ください。

私たちは様々な解析・分析により、インターネット上での戦略的な集客方法の構築、
および、そこから導き出される新たなお客様のニーズ分析を継続的に行い、
将来的なインターネット上での道筋を見出すことができると考えております。

電話でのお問い合わせ

0120-439-241

(受付時間：平日9:00-18:00)

メールでのお問い合わせ

cs@axis-corp.com

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を
ご記入の上、お問い合わせください

<https://www.axis-corp.com/>

当社のホームページでも資料請求・お問い合わせができます。