

A lighthouse on a rocky island at sunset. The lighthouse is white with a black top and a glowing light. A beam of light shines from the top of the lighthouse across the sky. The sky is filled with clouds, and the sun is setting behind the horizon, creating a warm orange glow. The ocean is visible in the foreground, with waves crashing against the rocks.

株式会社Office Webminare サービスご紹介資料

目次 Contents

Chapter 01 About us

Chapter 02 Our value

Chapter 03 How we work

本日は資料をご覧くださいありがとうございます。

日々多くの企業様から「Webの成果が出ない」「何が課題なのか分からない」というリアルなお悩みやご相談をいただいております。

今、この資料をご覧になっている貴方も、おそらくデジタルマーケティングに何かご不安や課題を感じていらっしゃるのではないのでしょうか。

この資料には、これまで泥臭く成果に向き合ってきた弊社の考え方や姿勢をすべて詰め込みました。
本日のお話が、貴社の事業が次のステージへ進む、そのきっかけになれば幸いです。



About us

会社名	株式会社Office Webminare ウェブミナーレ
設立	2023年7月
資本金	300万円
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山5丁目17番2号 シドニービル502
代表取締役	大槻 裕文
社員数	17名 (アルバイト・業務委託含む)
事業内容	Webマーケティング代行事業 Webグロース推進事業 / CMO代行
関連会社	株式会社ZEN FEEL



行動心理学とWebマーケティングを応用して 顧客と共に 集客と収益化の仕組み を創る

頼れる相棒であれ

商材を一番深く理解しているのはお客様ご自身です。
私たちはその魅力を引き出し、売上を後押しします。

プロとして冷静に。パートナーとして情熱的に。

晴れてる日も、雨が吹き荒れる日も、
お客様の事業の行く先を照らす灯台のような

そんな存在あり続けたいと考えています。

再現性と継続性がない結果はただの偶然

Webマーケティングは事業への投資です。
投資である以上、上手くいかないリスクもあります。

だからこそ集客から収益化までを一貫して設計し、

どうすれば上手くいくのかをお客様と一緒に考え、
お客様の事業が自走していく為の「仕組み」を創る。

それが私たちの役目です。

Webマーケティングに、もっと人の気配を

Webマーケティングは、数字の世界です。
でも、画面の向こうにいるのはいつだって「人」。

だからこそ私たちは行動心理学の知見を活かして

「なぜ、その人が動くのか」
「どうすれば心を動かせるのか」を考え

お客様のお客様を見据えた施策を実行します。



大槻裕文

-  1992/12/23 生まれのAB型
-  千葉県 千葉市 出身
-  趣味は旅行とワインと熱帯魚
-  認定心理士 / ワインエキスパート
-  最近の悩みは体重増加と体力減少

- 2011年 大学で広告心理学・消費者心理学を専攻**
在学中にSEO対策やデジタルマーケティングに興味を持ち、企業インターンや個人事業主として経験を積む
在籍中に社会調査士・認定心理士の資格を取得
- 2016年 トランスコスモス株式会社に中途入社**
JTBグループやNTTドコモを中心としたナショナルクライアント専属チームでプロモーション戦略立案を担当
2017年にはNTTドコモのハウスエージェンシーに事業所責任者として出向し、アプリやサービスの集客全般を統括
- 2019年 株式会社ジオコードに中途入社**
サイト制作・SEO対策・デジタル広告を分断せず、統合的に提案するスタイルを社内で先駆的に推進。
戦略立案・案件ディレクションまで一貫して担当するポジションを自ら確立し、入社1年で全社MVPを受賞。
- 2023年 株式会社Office Webminareを設立**
- 現在**
業界15年目。
これまで大小200社以上のデジタルマーケティングを成功に導く。
施策単体ではなく事業全体のデジタルマーケティングの成長戦略を描くことが得意。

10の強み

私たちは、
当たり前のことを、
誰よりも誠実にやり抜きます。

01 集客のその先まで お客様と一緒に設計する

集客だけでなく、成約やリピート・LTVまでを
見据えた全体設計で、事業成長にコミットします。

02 認定心理士が 消費者心理を徹底分析する

行動心理学の知見を活かし、
なぜ人が動くのかを踏まえた戦略を設計します。

03 成果の再現性と 継続性にとことんこだわる

一時的な成果ではなく、仕組み化によって
安定的に成果が持続する状態を作ります。

04 できないことは できないと言う

無理な提案や誇張は一切しません。
誠実なコミュニケーションを大切にしています。

05 失敗体験も 隠さず正直に伝える

Webminareでは失敗も前進であると考えます。
失敗から学んだことも共有し、今後の糧とします。

06 なんとなく 分かったフリをしない

分からないことは正直にお伝えし、
調査・検証を通じて最適な答えを導き出します。

07 目先の数字だけを 追いかけない

PVや順位など目先の数値に一喜一憂せず、
事業を加速させる、意味のある成果にこだわります。

08 何よりも有効な施策は スピードである

事業環境が日々変化する時代だからこそ、
意思決定と施策のスピード感を大切にしています。

09 広告代理店にありがちな 担当者ガチャがない

二名以上のチーム体制で品質を担保し、
代表が戦略設計から実行まで責任を持ちます。

10 デジタルマーケティングの すべての施策を一社完結できる

制作・SEO・AI対策・広告など、
Web集客に必要な工程はワンストップで対応。

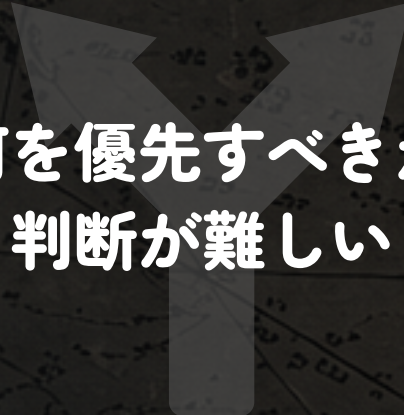


Our value

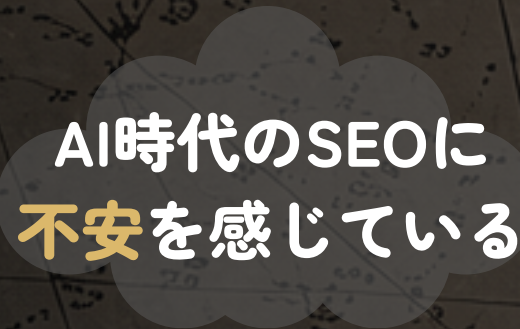
こんなお悩み、ありませんか？



制作・SEO・広告が
バラバラに動いている



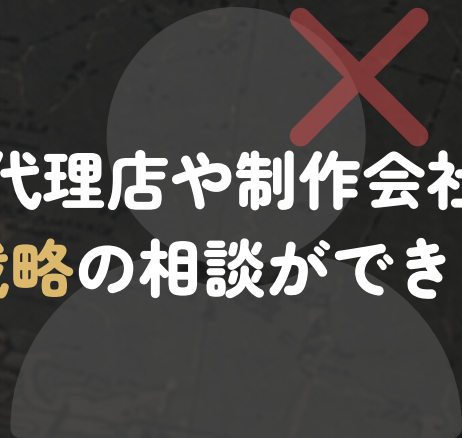
何を優先すべきか
判断が難しい



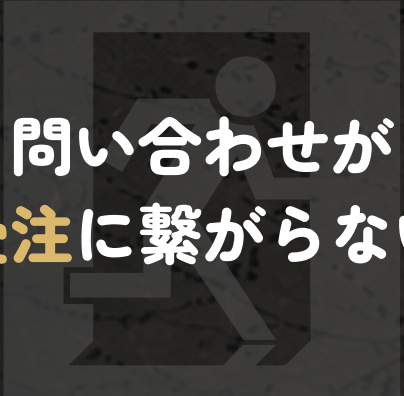
AI時代のSEOに
不安を感じている



以前に比べて
効果が感じられない



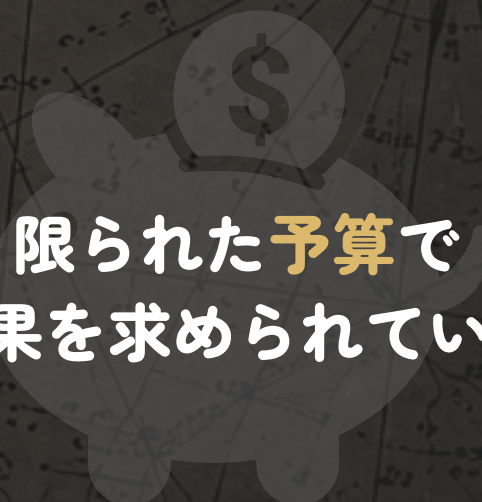
代理店や制作会社に
戦略の相談ができない



問い合わせが
受注に繋がらない



施策を実行する
リソースが足りない



限られた予算で
成果を求められている

戦略設計から実行までを一気通貫で支援し、
事業成長というゴールへ導きます。



私たちが選ばれる理由

お客様のチームの一員として
同じ目線で**事業成長**に向き合う

目先の数字ではなく
事業成長につながる成果を追う

SEOや広告ではなく
事業成長そのものを支援する

改善スピードを重視し
事業成長を加速させる

課題に合わせて **最適な航路** を設計します。

Case 01

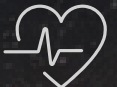
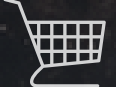
家庭用太陽光パネル
蓄電池の販売施工

Case 02

法人向け
請求BPOサービス

お客様が抱えていた課題	実施したアプローチ・施策	実際の成果・改善の結果
訪問販売中心の営業体制に限界を感じ <u>新たな集客方法を模索</u>していた - Web広告をやってみたが成果が出なかった - 安定的に問い合わせが入る仕組みを作りたい - 何から着手すべきか分からない	営業から聞き取りを行いニーズを分析し、 <u>Webでの集客基盤を新たに構築</u> - 検索ニーズを分析し、HPをフルリニューアル - SEO対策で継続的に流入を生む仕組みを構築 - 広告依存ではなく、資産となる集客導線を強化	蓄電池 見積もりの検索順位 1位 自然検索の毎月のお問い合わせ数 50件 - 予めHPで興味付け → 商談化率が24%改善 - 訪問営業だけに依存しない集客体制を実現
これまで実施してきたSEO施策で <u>自然検索からの流入が伸び悩んでいた</u> - 自然検索からの流入が減少していた - コラムを書いてもなかなか順位があがらない - 流入だけでなくCVへつながる仕掛けが欲しい	AI時代の検索行動の変化に合わせ SEOに加えて<u>AIOとCV導線を再設計</u> - 検索意図を分析し情報設計と導線を再定義 - AIO/LLMO視点のコラム施策を実施 - ホワイトペーパー製作によりCVトリガーを強化	主要な197KWの検索順位 1位 自然検索流入数 254% 改善 - AI時代の検索環境に対応した基盤を構築 - 業界/テーマ別のDLコンテンツでCVRも改善

業種・業界問わず、幅広い企業様の事業成長を支援しています

- 
採用HR
- 
食品小売
- 
買取
- 
自動車
- 
クリニック
- 
士業
- 
不動産
- 
BtoB
- 
EC
- 
太陽光
- 
蓄電池
- 
化粧品
- 
専門学校

※その他、実績多数



How we work



お問い合わせ

Contact Us

本日は資料をご覧いただきありがとうございました。
ご不明点やご質問等ございましたら、どうぞお気軽なくご連絡ください。



webminare_otsuki



otsuki.hirofumi@webminare.com

#代表直通連絡先です。ご相談は無料で承っておりますのでお気軽にお問い合わせください。

<https://webminare.com>