

10年後に飛躍しているための成長シナリオは今描く...



Glowing & Growing
「顧客創造」のための
マーケティング&マネジメント

ウェブ戦略ノウハウ資料 無料ダウンロード配布中!



ウェブ戦略 あやとり

検索

知識創造社会で人と事業の成長を支援する 8つのあやとりメソッド



自社を知る、競合を知る、顧客を知る

ウェブサイト診断

15年かけて独自開発した160項目超の評価シートで改善点を抽出し、ウェブサイト運用のあるべき姿をご提案します。



ウェブ戦略は「事業計画」のもとに成り立つ

ウェブ戦略策定支援

どのようなウェブサイトを作るか?ではなく、どのように事業収益に貢献させるかという視点で、事業成長に必要なウェブ戦略の策定を支援します。



お客さまが最適なパートナーを選べるように

RFP作成/業者選定支援

サイトリニューアルを成功させるために必要な計画を明文化し、提案依頼書(RFP)に基づいて適切な業者を選定できるように支援します。



成果につながるサイトの基盤を作る

更新システム導入支援

企業規模、予算、運営スキルに見合った更新システムを、業者選定から設計までプロデュースします。



デジタルマーケティングを推進するチームを作る

担当者育成/体制づくり

事業計画や営業戦略に基づき、自社で主体的にITやウェブサイトを活用するための人材とチームを育成します。



ウェブ担当者の相談役

運営マネジメント支援

社内ウェブ会議への参加から制作会社への指示、品質のチェックまでおこないます。ウェブ担当者に寄り添い、PDCA運営の定着を実現します。



ネット上の顧客を魚群探知

戦略的検索エンジン対策

BtoBにおいては顧客ニーズを自社の強みにマッチングし、「戦わずして勝つ」ビジネス領域を見つけ出すための検索エンジンマーケティングを進めます。



営業活動の後方支援としてのウェブ活用

営業部門との連携支援

営業現場での商談精度向上や、営業戦略(顧客ターゲット)にウェブサイトを活用し、営業効率を高めます。

自利利他のところで架け橋をかける

あやとりのコンセプト

マーケティングとは...

「顧客との関係を築き、発展させ、市場創造する」こと。

顧客を創造し、市場に合わせた戦略をとるためのマーケティング活動を、自利利他の理念に基づき、ウェブサイトを手段として活用できる「組織開発」をお手伝いいたします。



親切丁寧な“おせっかい”で
良き相談相手になります！

企業の発展は、一方的な広告でもたらされるものではありません。インターネットの発達により情報は顧客側も持つようになりました。全世界で買い手側が有利な時代、お客さまと礼節あるコミュニケーションをとるというのが、企業広報の正しいあり方です。高度なコミュニケーション実現のための担当者育成をご支援いたします。

CEO/ウェブ戦略プロデューサー
生田 明子

アイデアとノウハウを体系化し、
しくみづくりを継続的に
サポートします！

企業活動の根幹は「人」です。顧客と出会い、良好な関係を構築する。人を育て、ノウハウを次世代に継承する。健康的で人間味あふれる仕事で地域社会に貢献する。これらを実現するためのしくみづくりを、人と人をつなぐツールであるウェブの活用支援を通じてお手伝いいたします。

COO/ディレクター
谷川 雄亮



戦略的ウェブサイト構築のスキームで
組織が変わります！

ウェブサイト構築は組織を見直す絶好の機会です。当社の掲げる“戦略的ウェブサイト”の真価は、プロジェクトを進めていく過程で浮き彫りになった、企業が抱える問題や課題を、ウェブサイトと併せて改善活動へつなげていくところにあります。プロジェクトは真摯に取り組み、そして確実に成果を追求いたします。

CTO/クリエイティブディレクター
片岡 泰仁

