

CONFIDENTIAL



Marketing Service Guide

マーケティング事業のご案内

CONTENTS

マーケティング事業の目的	—————	P.03
マーケティングとは	—————	P.04
マーケティング事業の内容	—————	P.12
01.トータルブランディングについて	—————	P.14
02.認知/集客/販売の戦略立案と実施について	—————	P.22
03.営業代行・広告・クリエイティブについて	—————	P.29
料金表	—————	P.31
プロフィール	—————	P.34

CONCEPT

マーケティングの力で新たな価値の創造に 挑戦するクライアント様を支えます。

これまで化粧品メーカーやエンタメ会社の新規事業立ち上げ、
新ブランドの発足、独立後のSNSマーケティングを通して
様々なカテゴリの事業の成長をバックアップしてきました。

クライアント様の新しい価値を創る挑戦に、経験・知識・人脈を
活用し事業の成長と成功を実現します。



- ✔ もっと企画や提案が欲しい…
- ✔ 売上を上げるための戦略が欲しい…
- ✔ 二人三脚で頑張ってくれる人材が欲しい…



 **SENWORKS** にお任せください

クライアント様と二人三脚で成長を支援します



ベストパートナーとして

ベストパートナーとして、右腕的な役割やブレインとしてクライアント様の成長と成功、新たな価値づくりの挑戦をサポートします。



社内の部門として

当方は外注先ではありますが、クライアント様の社内部門として、マーケティング部・広告宣伝部・クリエイティブ部の役割を担い、成長と成功をともに実現していきます。

戦略思考の導入

外部目線のアイデア

人手不足の解消

社長の右腕として

社長のブレインとして

人脈のご紹介

マーケティングの目的

顧客（取引先や消費者）視点の戦略設計で経営資源を最適化し
クライアント様の事業を成功させること

分析



市場調査

顧客分析によるニーズの深掘り

競合・自社分析

顧客視点



顧客設定

インサイト

ブランド構築



コンセプト

ストーリー

ロゴマーク

アウトプット



商品・サービス

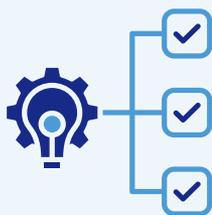
売り場づくり

宣伝広告・PR

クライアント様の思いや事業内容・ターゲットを見える化し成功確率を上げる

ーマーケティングとは

マーケティング戦略のメリット



選択と集中

やるべき事とやらない事を明確にし、無駄な費用と労力を抑え成功率を上げる。



市場の拡大

自社や事業を見える化する事で、新しい価値や商品を見出し市場を拡大できる。



意志決定

戦略的な方針を設計する事で意志決定がブレなくなり、スムーズに進行できる。



人材採用にも

会社やブランドの方針を見える化すると、人材採用の面でも役立つ。

マーケティングとは メリットの理由



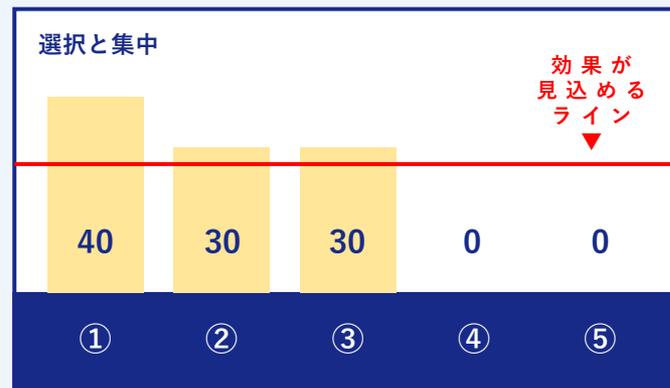
選択と集中

やるべき事とやらない事を明確にし、無駄な費用と労力を抑え成功率を上げる。

経営資源 ▶ 有限



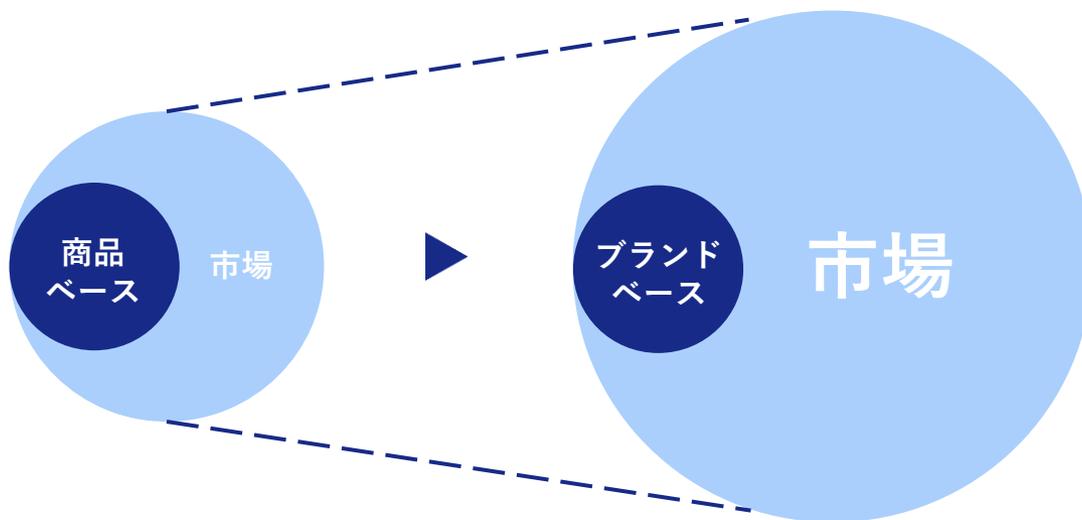
▼ 適切な配分が重要





市場の拡大

自社や事業を見える化する事で、新しい価値や商品を見出し市場を拡大できる。



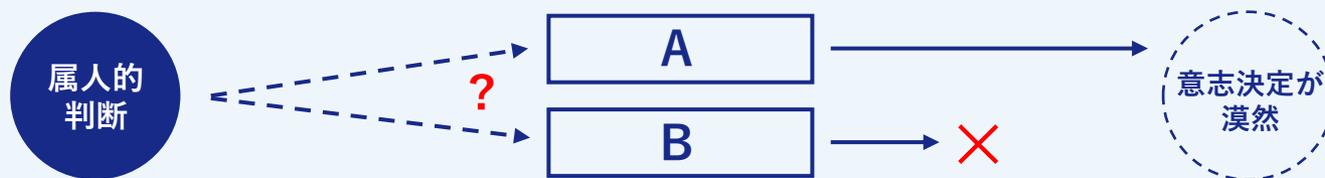
ブランドは顧客の課題解決を提供するため、顧客の課題を解決できる商品・サービスの多角化が実現でき、結果的に市場を拡大できる可能性があります。



意志決定

戦略的な方針を設計する事で意志決定がブレなくなり、スムーズに進行できる。

方針が決まっていないと…属人的判断になり意思決定にブレが生じる



方針が決まると…理念的判断により意思決定が明確になる

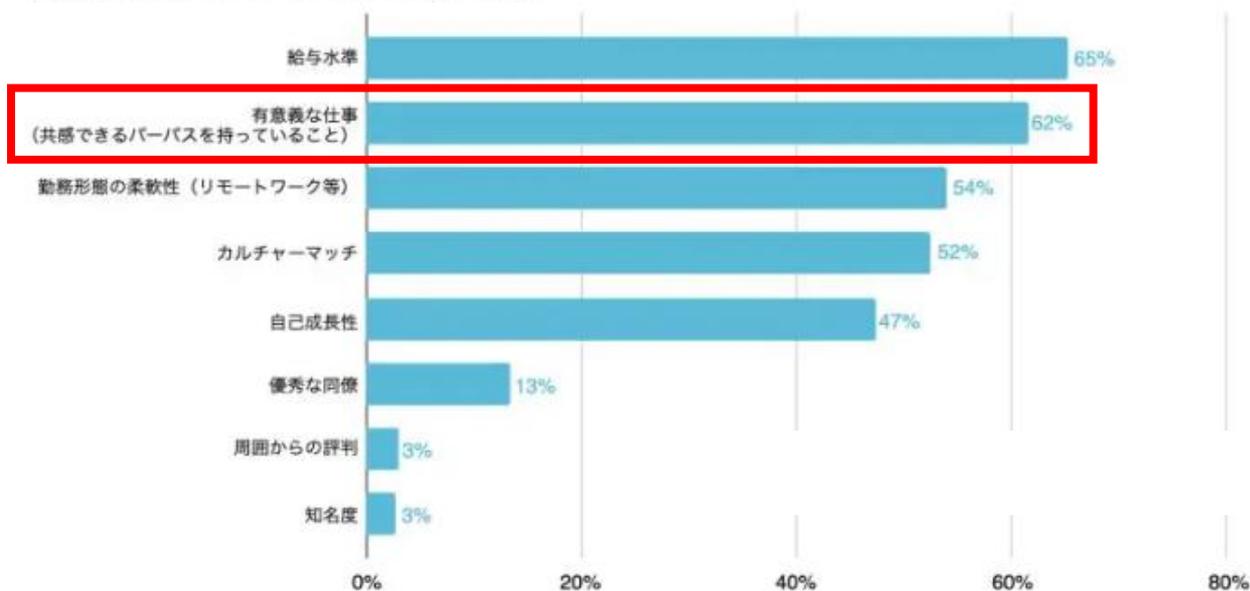




人材採用にも

会社やブランドの方針が見える化すると、人材採用の面でも役立つ。

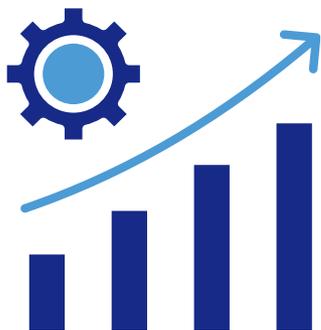
転職先に求めることTOP3 (n=1,034)



パーパス = 「目的」「目標」「意図」などを意味する言葉で、企業の存在意義や社会的意義を指します。パーパスはブランディングで定めることが可能です。

参考：ウォンテッドリー「パーパスとエンゲージメントに関する調査」

具体的な業務内容



01 トータルブランディング

ブランドの目的は顧客（取引先や消費者）の心に強い印象を残し想起してもらうことです。想起するブランド構築には様々なステップが必要不可欠。構築するための分析や、顧客理解、ロゴ制作などワンストップで設計します。

市場調査

ブランド設計・運用

ロゴ・ストーリー制作

02 認知/集客/販売の戦略立案と実施

展開したブランドや商品・サービスを、限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ・時間・情報）の中で、クライアント様に最適で効率的な認知・集客・販売につなげるための最適な戦略を立案し実行します。

市場・自社分析

戦略・戦術立案

実施と改善

03 その他

営業代行

SNS関連

デザイン・ウェブ

マーケティング事業の対応範囲

クライアント様の思いや事業内容・ターゲットを見える化し成功確率を上げる

分析



顧客視点



ブランド構築



アウトプット



① トータルブランディング

② 認知 / 販売 / 集客
の戦略立案と実施

③ その他

Marketing

01 トータルブランディング

ブランディングの目的

顧客の頭の中の

商品カテゴリ

ブランド名

○○なら○○

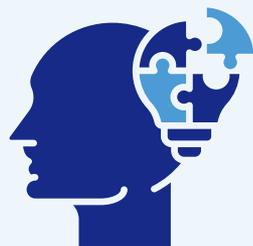
クルマ / 掃除機

トヨタ / ダイソン

と想起させること

ブランディングのメリット

顧客に印象を残す



顧客の頭の中には常に競合ブランドとの想起順位の対立が起こっています。商品ではなくブランドベースで顧客に印象を残し顧客に想起させることが可能に。

脱・価格競争

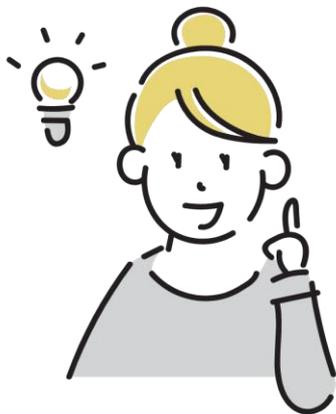


ブランディングをすることで自社独自の強みや差別化、価値観を顧客に提供することによって、業界の価格競争に巻き込まれずに展開することが可能に。



事業の成功確率や売上アップはもちろん、ブランドの価値観に共感した顧客はブランドファン（ロイヤルカスタマー）になり拡散してくれる存在になります。

顧客の頭の中



そろそろクルマを買い替えようかな・・・

TOYOYA・HONDA・日産・三菱・ダイハツ・・・

想起されるブランドはイメージ・価格など様々な要因が絡み、
その要因は顧客がもつ各々の価値観に左右されます。

クルマなら「TOYOTA」、掃除機なら「ダイソン」など顧客の頭の中
では商品・サービスとブランドが紐づいています。

顧客が商品・サービスを欲しいと思ったとき、頭の中では無意識に
いくつかのブランドが想起されています。その中に自社を想起させる
ためにブランディングが必要不可欠です。

商品カテゴリとブランド

商品カテゴリ：車

買う頻度は少ない・高価・じっくり考えて購入・人によっては資産に etc.

重要

ブランド：トヨタ・ホンダ・日産・三菱 etc.

信頼・接点・好み・親の乗っていたブランド・憧れ・接客態度 etc.

商品：車種（（例）SUV）

価格・機能・ライフスタイル etc.

トヨタ

ランドクルーザー

VS

ホンダ

ヴェゼル

VS

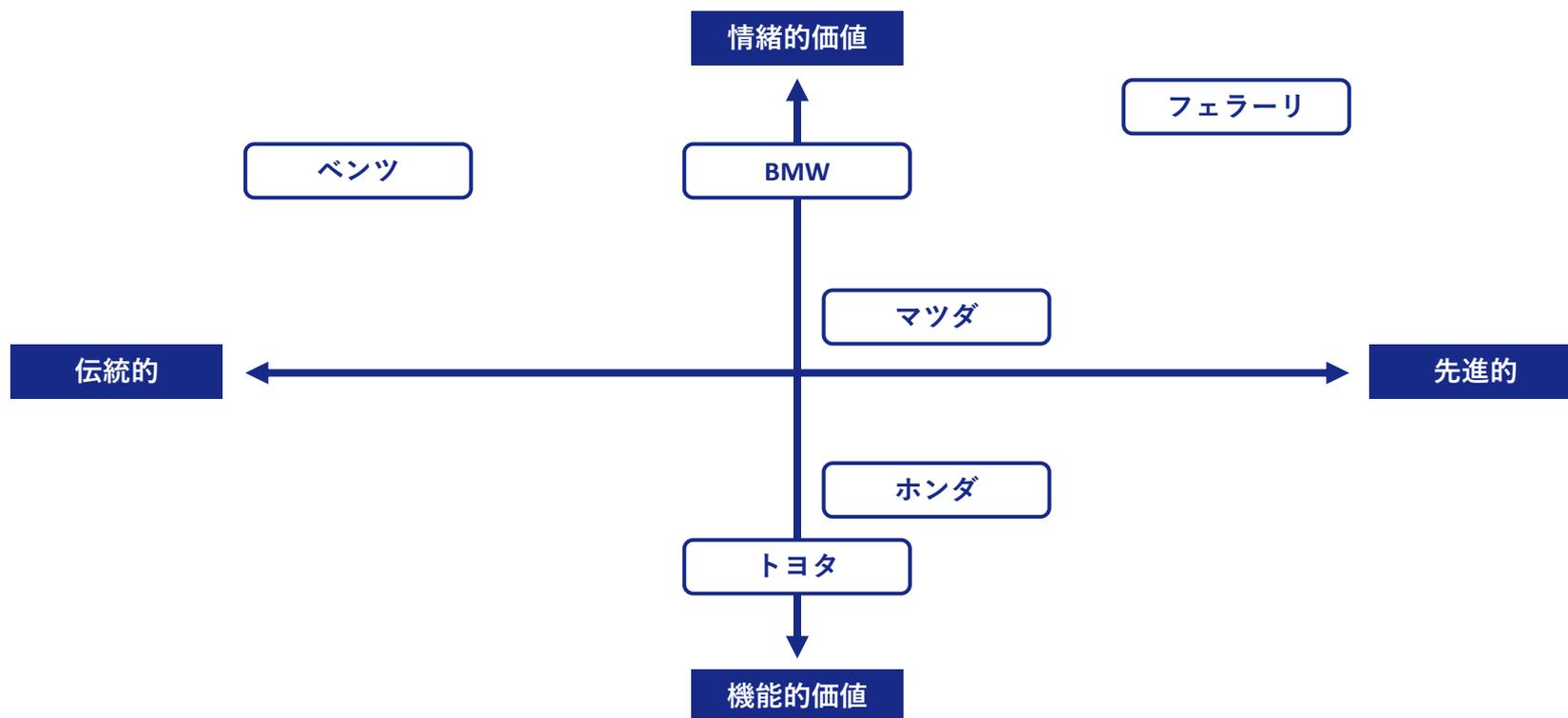
日産

X-TRAIL

顧客の頭の中では常に商品カテゴリ内でブランドの想起と紐づく商品の対立が行われ、想起されるブランドや商品が有利

競合ブランドに勝つために

自社独自の強みを生かし競合と相対的にポジションを取る



具体的なブランド構築

顧客視点でニーズを深掘し、ニーズを満たすための共感と差別化を構築

分析



市場調査

顧客分析によるニーズの深掘り

競合・自社分析

顧客視点



顧客設定

インサイト

ブランド構築



コンセプト

ストーリー

ロゴマーク

差別化 = 自社にしかない、またはできない顧客に提示できるメリット

例) 立地・価格・技術・知的財産・実績 etc.

ブランド構築の流れ

約 3 ~ 6 か月

お打ち合わせ

市場調査（顧客・競合・自社）

ブランド名の決定

コンセプト設計

ロゴ制作

ストーリーテリング

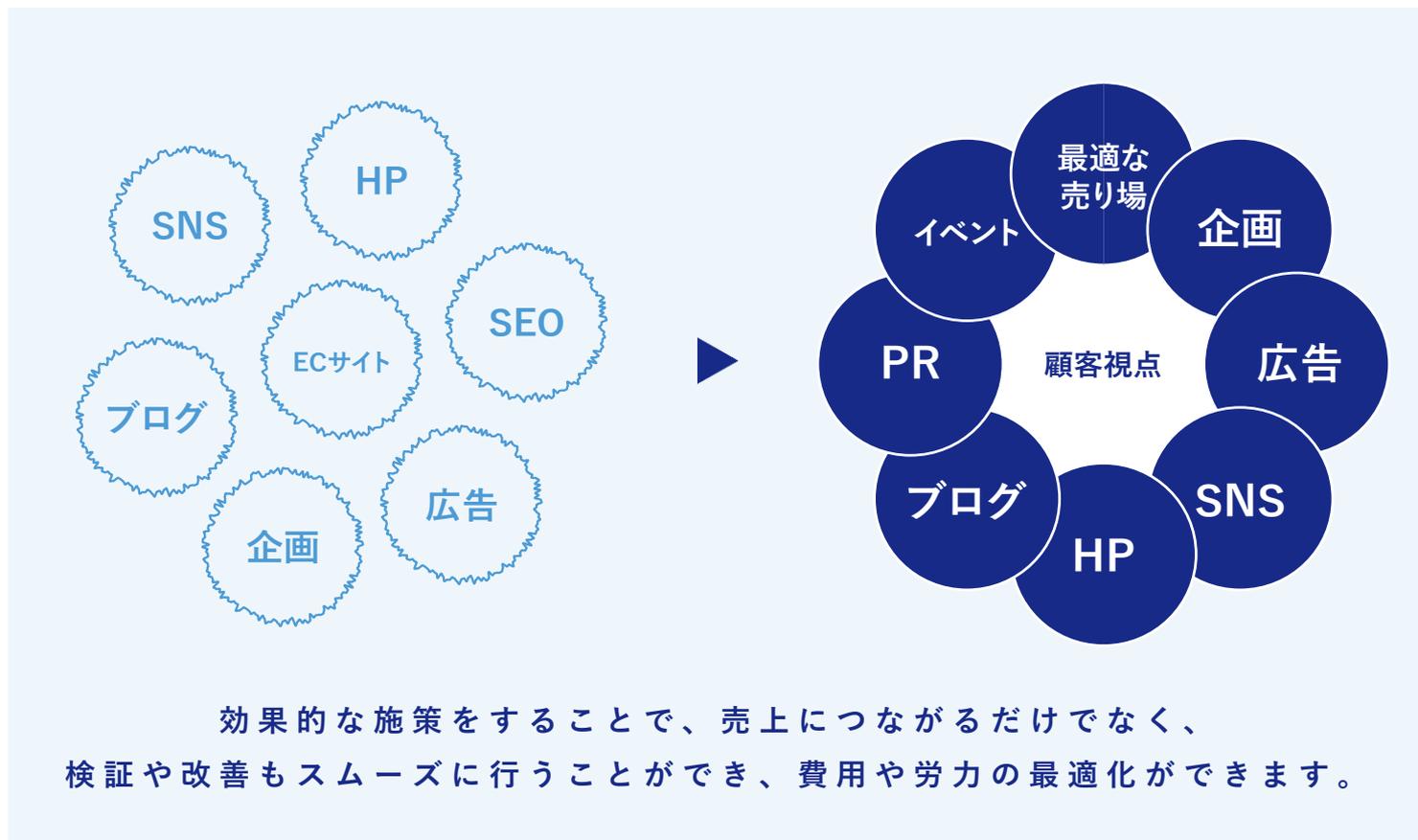
ローンチ

Marketing

02 認知 / 販売 / 集客の戦略立案と実施

戦略的に運用する目的

「なんとなく施策」から「**売上につなげる効果的な施策**」へ



戦略的運用のメリット



選択と集中

やるべき事とやらない事を明確にし、無駄な費用と労力を抑え成功率を上げる。

経営資源 ▶ 有限

ヒト

カネ

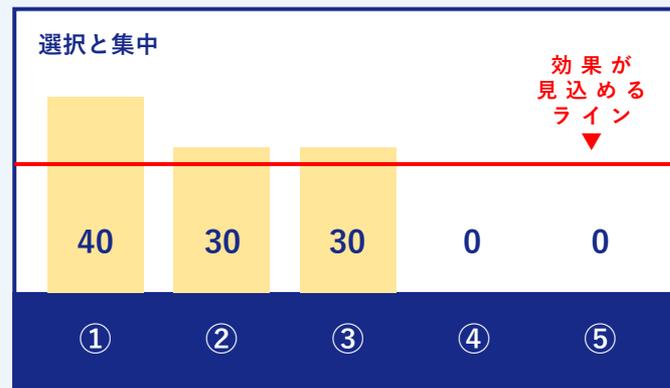
モノ

時間

情報

Etc.

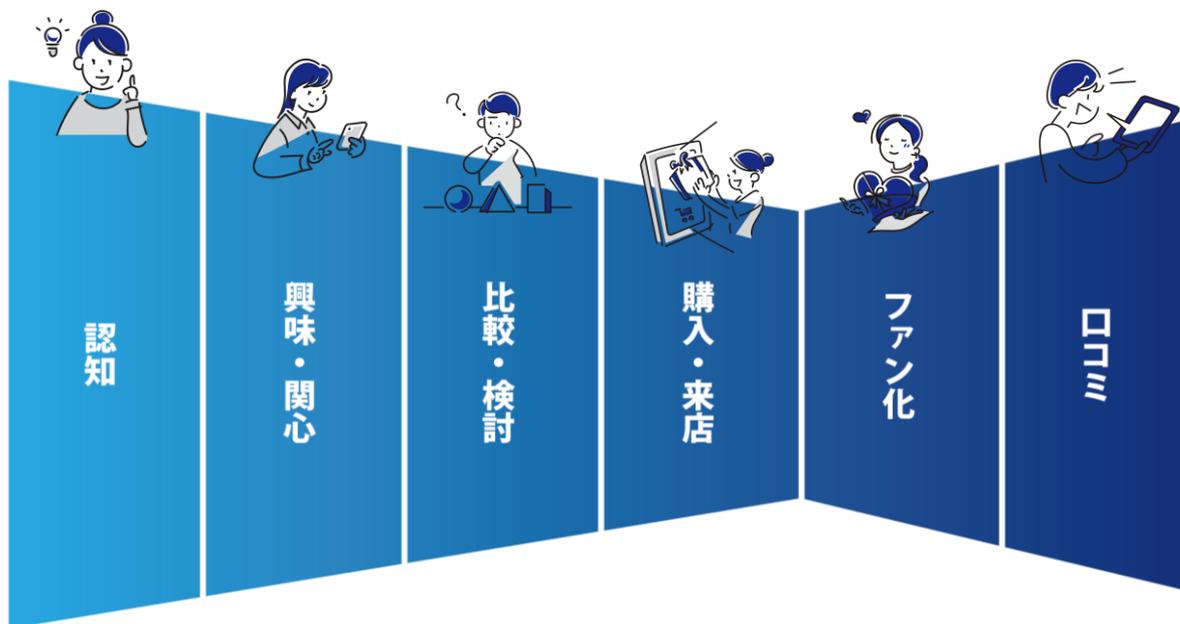
▼ 適切な配分が重要



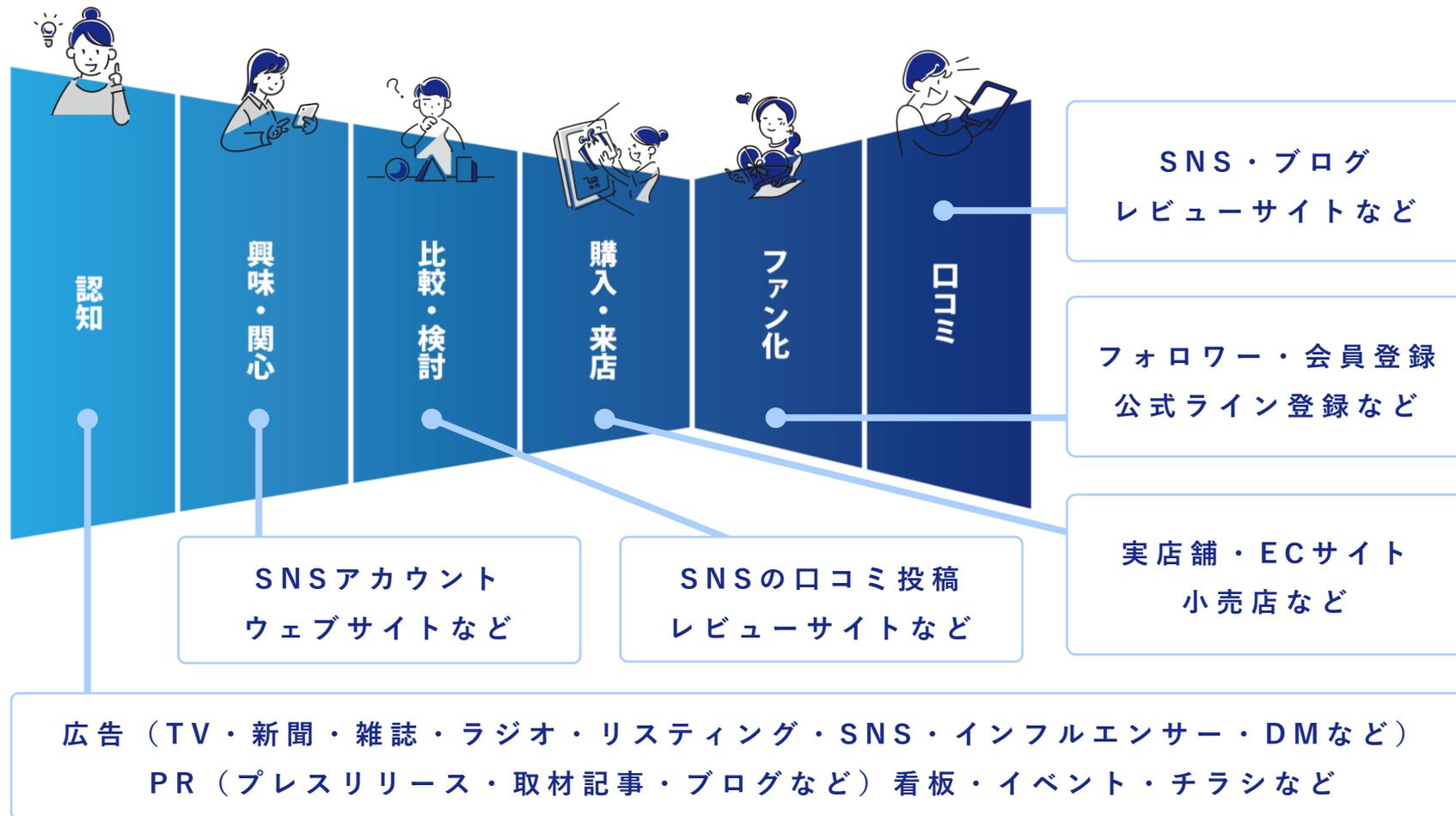
顧客の購買プロセスについて

マーケティングファネル

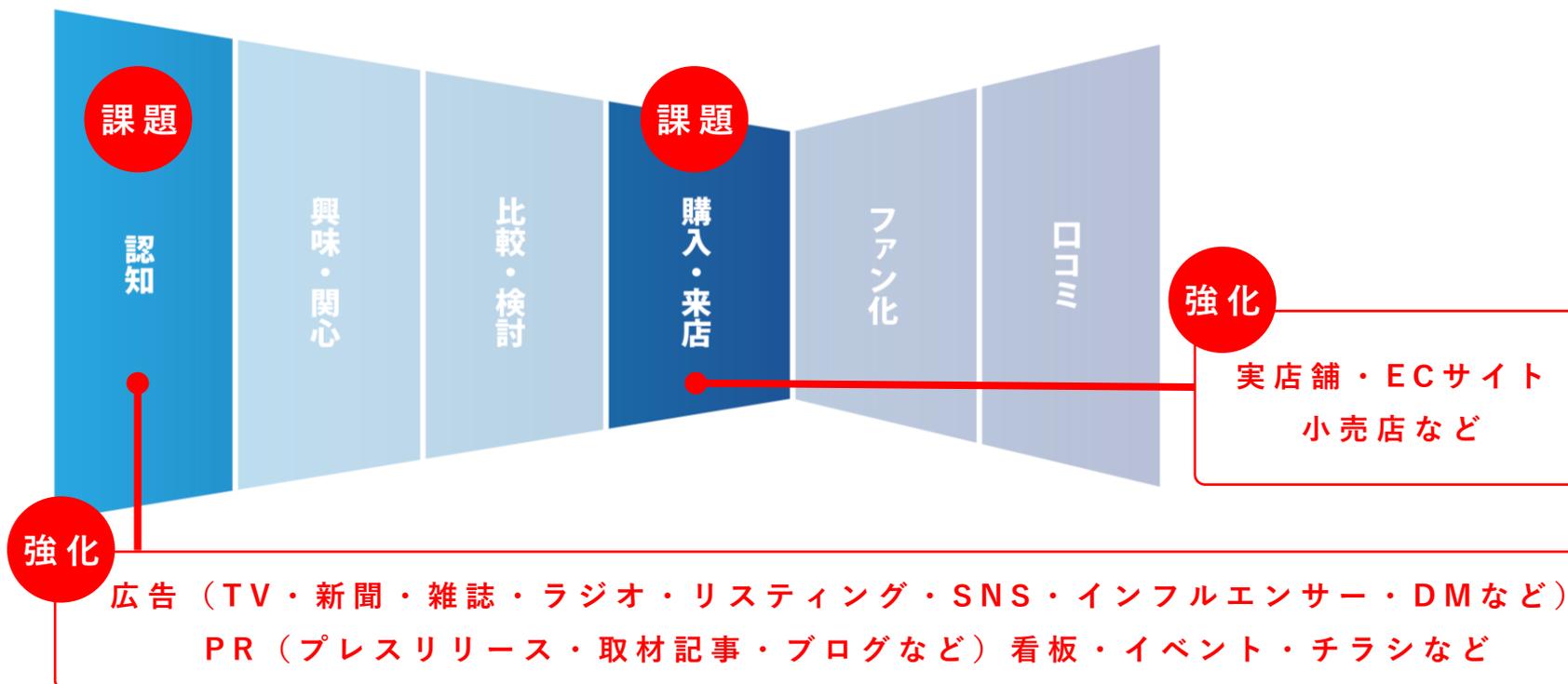
顧客の購買プロセス



各プロセスの主な媒体



プロセスの課題発見と強化



クライアント様からヒアリングしながら課題を分析し、
経営資源 (ヒト・モノ・カネ・時間・情報) を効率よく配分し課題改善を行います。

戦略立案の流れ

約 3 ~ 6 か月

お打ち合わせ

市場調査（顧客・競合・自社）

商品やサービスの分析

課題発見

戦略立案

運用

Marketing

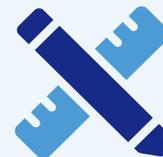
03 営業代行・広告・クリエイティブ

広告代理業・クリエイティブ



営業関連

- ・アタックリスト制作
- ・テレアポ業務
- ・フォーム配信営業
- ・DM配送 など



広告制作物

- ・チラシなどのデザイン
- ・写真・動画の制作
- ・ウェブ・ECサイト制作
- ・SNS投稿画像の制作



広告代理業

- ・マス広告
- ・デジタル広告
- ・プレスリリース
- ・その他



SNS関連

- ・インフルエンサーPR
- ・SNS運用サポート
- ・SNS広告
- ※インスタグラム

SENWORKSでは上記の業務も行っております。

一括で依頼していただくことで無駄なコストと手間を省くことができます。

また、上記の内容は単発でのご発注も可能です。

Price

01 トータルブランディング

自社分析

顧客分析

競合分析

運用

ブランド名

コンセプト

商品開発

その他

15 (月額)
万円

ロゴ制作

ストーリーテリング

30 万円

02 認知 / 販売 / 集客の戦略立案と実施

自社分析

顧客分析

競合分析

課題発見

戦略立案

営業改善

媒体選定

その他

15 (月額)
万円

※上記の①②ともに、分析等に時間を要するため最低3か月のご契約が必要となります。

※上記以外の業務も対応可能な範囲であれば承ります。

※①と②の両方をご依頼いただいた場合、月額30万円▶月額15万円となります。期間は要相談。

Price

03 営業代行・広告・クリエイティブ

営業関連

- ① アタックリスト
1,000件～ — 2万円～
- ② カスタマイズリスト
1,000件～ — 4万円～
- ③ テレアポ営業
100件～ — 3万円～
- ④ フォーム配信営業
1,000件～ — 2万円～
- ⑤ DM配送 — ASK

広告制作物

- ① デザイン
チラシ・パンフ等 — 1万円～
- ② その他デザイン
名刺・バナー等 — 5千円～
- ③ ウェブ制作
HP・ECサイト等 — 5万円～
- ④ 静止画撮影 — 2万円～
- ⑤ 動画撮影・編集 — 10万円～

※前ページの①②のいずれかをご契約いただいているクライアント様はディスカウントいたします。

Price

03 営業代行・広告・クリエイティブ

SNS関連

インフルエンサーマーケティング

- 発掘
- 選定
- 連絡
- 調整
- 依頼内容作成
- 投稿確認
- ステマ対策
- その他

5万円～

インスタ運用サポート

- 調査・分析
- 定例会
- チャット相談

3 (月額) 万円

インスタ運用代行

- 調査・分析
- 撮影・編集
- 投稿作成
- 投稿
- 定例会
- チャット相談

30 (月額) 万円

Profile

新しい価値を、ともに創る。



屋号	SENWORKS
住所	石川県白山市笠間町
代表	千口成基
メール	info@sen-works.com
ウェブ	https://sen-works.com
事業内容	ヘルスケア事業 / マーケティング事業
取引先	地方自治体・医療機関・研究機関・化粧品関連・飲食店・宿泊施設・ レジャー施設・不動産・ハウスメーカー・観光団体 など

関連事業

北陸特化のインフルエンサーマーケティングなら

Local Influencer Link Lil

