

デジタルマーケティング

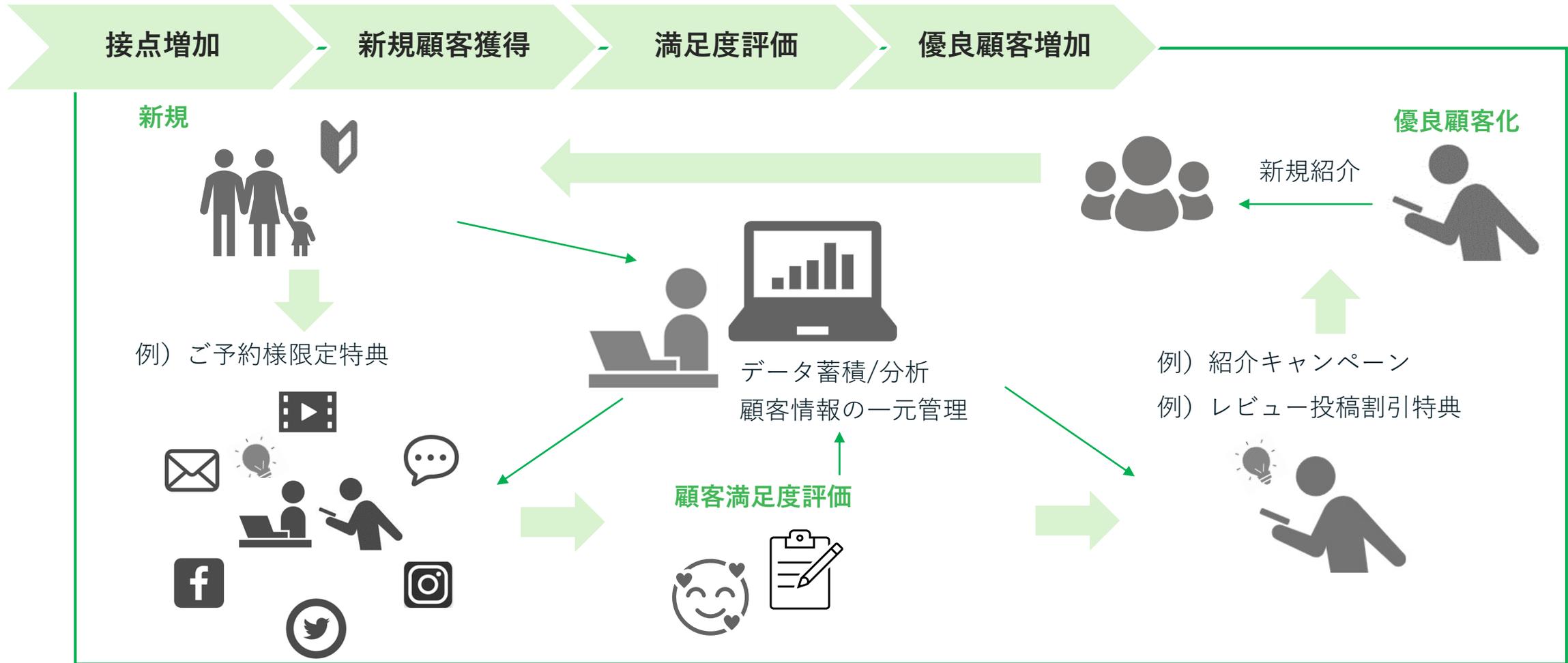


目次

01. デジタルマーケティングとは
02. デジタルマーケティングでできること
03. 課題別デジマコンサル導入効果
04. デジマコンサル支援内容
05. ご確認事項

01. デジタルマーケティングとは

各施策のデータを横断的に分析することが大切



01. デジタルマーケティングとは

これまで



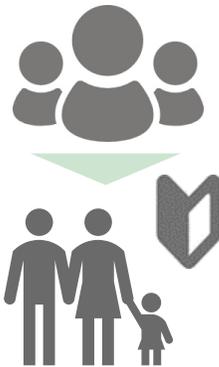
CM



紙の広告



ホームページ



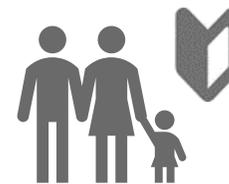
どのくらい効果があったかわからない
 リピーターを増やしたいけど対象がわからない

➤一方通行の情報提供、対象が絞れない

これから



さまざまなデジタル接点を通じた
 コミュニケーション



データによる効果計測ができ、費用対効果がわかる
 顧客の望むタイミングで欲しい情報を提供できる
 接点が増えるためリピーターや優良顧客を育成できる

➤顧客とコミュニケーションでき、対象を絞ったアプローチ、
 分析、改善ができる



データ蓄積/分析/改善施策

- ・ ホームページ閲覧、流入、クリック
- ・ SNS閲覧、反応
- ・ 新規、紹介 etc...

02. デジタルマーケティングでできること

安価にスモールスタートできる

メール

0円



WEB広告

150円



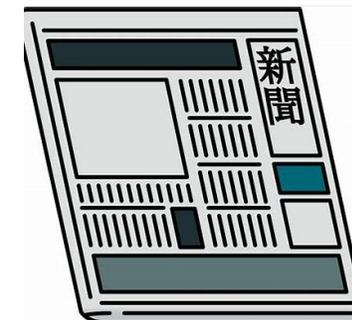
郵便

63円



新聞

50万円



02. デジタルマーケティングでできること

目的や対象に応じて適時的確な接点確保/施策実行/データ分析を実施

WEB広告

WEB接客

メール

アプリ

SNS

Googleマイビジネス

ホームページへ流入

Googleアナリティクスで分析

ページ	ページビュー数	セッション数	ユニークユーザー数	セッションあたりのページビュー数	セッションあたりのユニークユーザー数	セッションあたりの収益
www.cb.hokkaidubank.co.jp/index.html	151,755 (21.47%)	115,846 (20.72%)	00:01:12	95.748 (81.06%)	54.11%	49.73% (¥0.00)
www.hokkaidubank.co.jp/customer/...	49,855 (7.07%)	53,977 (9.80%)	00:08:10	97.785 (84.37%)	84.84%	83.50% (¥1.31)

ヒートマップで分析

03. 課題別デジマコンサル導入効果

課題

デジマコンサルでサポート

顧客分析

お客さまが何をどのタイミングで必要としているのか知りたい

顧客分析に必要なデータの選定、蓄積方法、データの見方や分析方法をアドバイスします。
必要なツールがある場合は費用対効果を踏まえてご提案します。

カスタマー エクスペリエンス

お客さまに見てもらえるメッセージを届けたい
お客さまの最適なタイミングで接点を持ちたい

顧客分析した結果をもとに、お客さまに見てもらえるチャネル・タイミング・コンテンツをアドバイス、ご提案します。

顧客 ロイヤリティ

お客さまと長期的で良好な関係を築きたい
優良顧客を育成したい

デジマデータに来店数や予約数などオフラインの実数データを加味し、カスタマージャーニーを踏まえた顧客フォローの方法をアドバイス、ご提案します。

社内連携 PDCA 体制構築

マーケティングの効果を可視化したい
他部署とスムーズに連携し、売上増加につながる企画や施策をスピーディーに実行をしたい

デジマ効果を迅速に可視化、社内連携用にわかりやすいレポートサンプルを作成、分析結果から売上増加につながる企画や施策をご提案します。

コスト 最適化

広告宣伝費の費用対効果を上げたい

顧客分析した結果をもとにDMやチラシなど紙媒体の広告とWEB・SNS広告との費用対効果、最適なバランスについてアドバイス、ご提案します。

04. デジマコンサル支援内容

プロセス	デジマコンサルの支援内容	期待される効果
リサーチ	<ul style="list-style-type: none"> 過去施策、マーケティングの現状を分析、課題抽出 例) Google Analytics や Google Search Console などの分析ツールを用いたアクセス解析、データ分析 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング効果が数値で可視化でき、顧客分析の深堀ができます 潜在的な顧客ニーズを見つけられます
優先課題の特定	<ul style="list-style-type: none"> 分析、診断レポートの提供 複数課題がある場合は優先順位をアドバイス 例) 認知拡大フェーズならWEB/SNS広告、SEOなど 既存顧客育成フェーズならメールマーケティングなど 	<ul style="list-style-type: none"> 複数ある課題の中から、顧客分析に基づいた優先課題が特定できます
施策・KPI設定	<ul style="list-style-type: none"> 顧客分析に基づいたセグメント、配信チャネル、配信タイミング、効果検証方法を提案 例) 効果検証シートの提供、配信ツールの選定・導入支援 	<ul style="list-style-type: none"> 単発の施策による「やりっぱなし」を回避、適切な効果検証を行うことで効果的な施策を継続的に実行できます
アクション	<ul style="list-style-type: none"> 配信コンテンツのアドバイス、制作 各種配信ツールの使い方、配信設定方法、数値計測方法のアドバイス 例) WEB/SNS広告配信、SNS配信、メール配信、コンテンツSEO実行支援 	<ul style="list-style-type: none"> 当社の蓄積ノウハウ、勝ちパターンに基づいた効果的なコンテンツや配信方法により効率よく結果に結びつく施策が実行できます 将来的に社内で自走できるよう支援することもできます
効果検証・評価	<ul style="list-style-type: none"> 施策実行結果データ取得支援 社内連携しやすい分析レポートの提供 分析結果に基づいた次回施策案 例) PDCA体制構築、広告費用対効果の最適化提案 	<ul style="list-style-type: none"> 効果検証に必要なデータを効率よく取得、わかりやすくレポート化することで社内連携をスムーズに実行でき、スピーディーなPDCA実行体制が構築できます

04. デジマコンサル支援内容

デジタルマーケティング施策の特長

- ✓ デジタルマーケティングは、安価にスモールスタートできます。
- ✓ データで費用対効果をすぐに可視化できるため、スピーディな検証と改善施策実行ができます。
- ✓ 失敗しても影響は小さい（CMなどは一度作りこんでしまうと変更が困難）です。

04. デジマコンサル支援内容

ぜひお気軽にご相談ください

- ✓ 目標設定から計測/配信ツールの導入、データによる現状分析、費用対効果測定を行います。
- ✓ 御社の事業方針に応じて、費用対効果の高い SNSの活用やWEBでのコミュニケーションをご支援いたします。
- ✓ 課題に応じた施策を実行支援し、データに基づいた改善施策、運用をサポートいたします。
- ✓ 御社の状況に応じて弊社サポートを継続、将来的には運用を自走できるご支援も可能です。

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北国フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングに
詳しい詳細はこちら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローをよろしくお願いします！

Facebook



Quality Company, Good Company. ともに、未来へ。

北國FHDグループ 



ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、确实性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。