

About Analogy's Bridal Consulting

アナロジーブライダルコンサルティング サービス概要資料



2019.10 – 2019.12

CONTENTS

目次

1. 会社紹介

1. 会社概要

2. 事業概要

2. サービス紹介

1. ブライダル集客コンサルティング

2. 仕組み化コンサルティング

3. SEOコンサルティング

4. ウェブ広告運用代行

1. 会社紹介

1. 会社概要

2. 事業概要

会社概要

● 会社概要

- ・ 会社名 株式会社アナロジー (Analogy.Inc)
- ・ 設立 2018年6月
- ・ 資本金 100万円
- ・ 代表者 代表取締役 市川貴之
- ・ 主要株主 社内100%保持
- ・ 所在地 東京都千代田区麹町 1 丁目 6 - 9 DIK麹町805
- ・ 事業内容 WEBコンサルティング事業
ブライダルコンサルティング事業
メディア運営事業
人材紹介事業 (予定)

● 事業概要

- ・ WEBコンサルティング事業
 1. マーケティング戦略策定支援
 2. SEO施策支援
 3. ウェブ広告運用代行
- ・ ブライダルコンサルティング事業
 1. マーケティング・集客改善
 2. 戦略策定・仕組み化支援
- ・ メディア運営事業
 1. ブライダル業界の知恵袋 (<https://ichimarke.net/>)
- ・ 人材紹介事業 (有料職業紹介免許取得予定)
 1. ブライダルのお仕事 (<https://ichimarke.net/job/bridajob/>)

● コンサルティングの対象領域

領域		マーケティング	営業	企画	システム	人事	管理
業界	ブライダル	ブライダルコンサルティング					
	婚活						
	人材紹介	WEB コンサルティング	WEB・テクノロジー × ブライダルの知見 ▼ コンサルティングの強み				
	新卒採用						
	小売						
	不動産						

事業概要

WEBコンサルティング事業

- マーケティング戦略策定支援
- SEOコンサルティング（戦略設計、メディア構築、コンテンツディレクション支援、等）
- リスティング広告運用、SNS広告運用代行

ブライダルコンサルティング事業

- マーケティング・集客改善
- 戦略策定・仕組み化支援

メディア事業

- 自社メディア運営
 - ブライダル業界の知恵袋 (<https://ichimarke.net/>)

ブライダル特化型人材紹介事業（予定）

- ブライダルのお仕事 (<https://ichimarke.net/job/bridaljob/>)

2. サービス紹介

1. ブライダル集客コンサルティング
2. 仕組み化コンサルティング
3. SEOコンサルティング
4. ウェブ広告運用代行

2. サービス紹介

1. ブライダル集客コンサルティング

2. 仕組み化コンサルティング

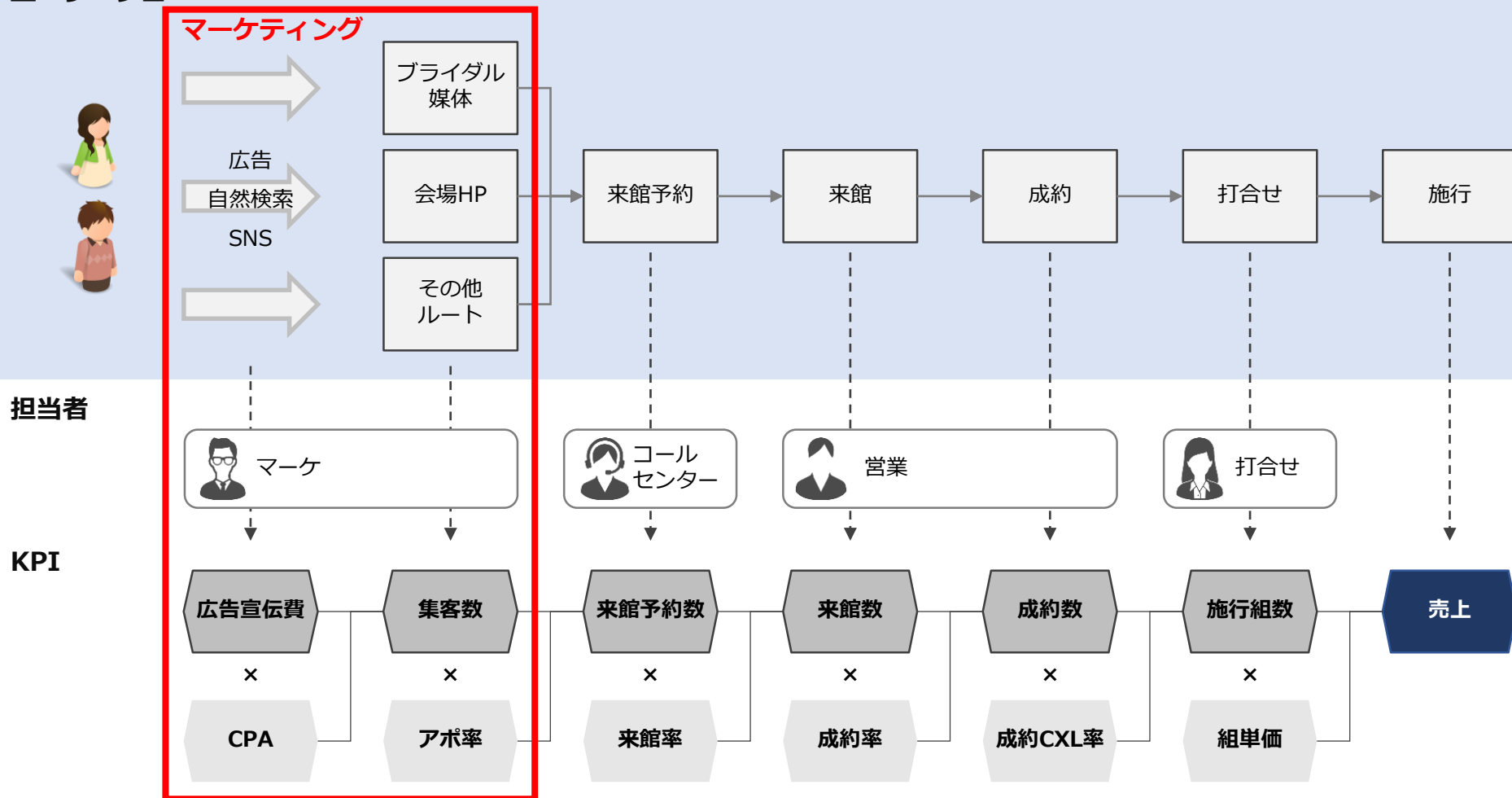
3. SEOコンサルティング

4. ウェブ広告運用代行

ブライダル集客コンサルティング (1/3)

ユーザーフローと対象領域

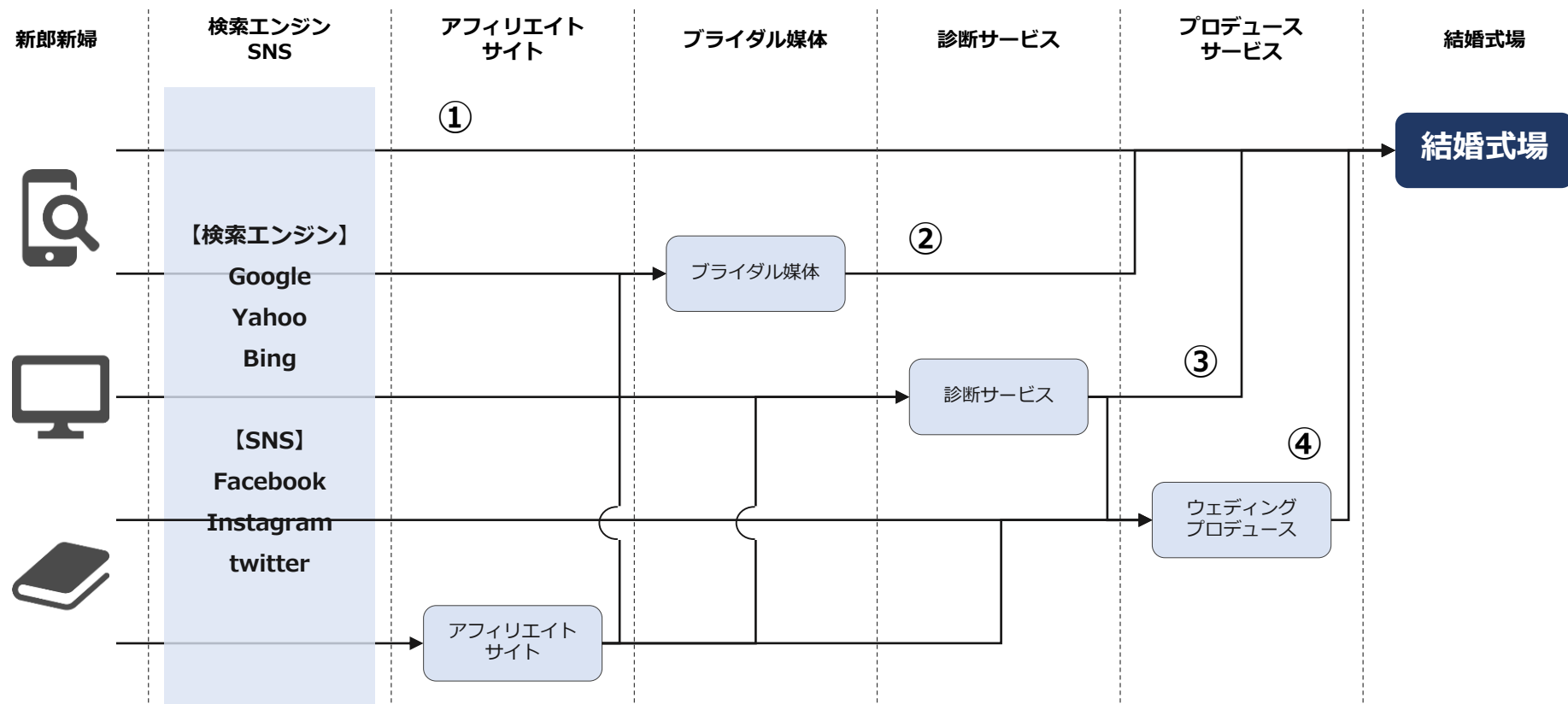
ユーザーフロー



結婚式場の集客改善をサポートします。

ブライダル集客コンサルティング (2/3)

結婚式場の集客ルート



1. 検索エンジンやSNSから直接集客する
2. ブライダル媒体を経由して集客する
3. 診断サービスを経由して集客する
4. プロデュース会社に会場を提供する

それぞれの経路の集客施策
を最適化することが重要

ブライダル集客コンサルティング（3/3）

結婚式場の集客施策詳細

集客ルート	一般的な施策概要	よくある課題例
① 検索エンジンやSNS から直接集客する	・ リスティング広告 ・ SEO施策 ・ Facebook、Instagramアカウント運用 ・ SNS広告 ・ DSP広告 ・ *オウンドメディア構築	・ ウェブ広告運用を代理店に丸投げで改善できない ・ SEOをしたいがやり方がわからない、成果が出ない ・ SNSの運用を始めるものの続かない、フォロワーが伸びない
② ブライダル媒体を 経由して集客する	・ ゼクシィ ・ ハナユメ ・ みんなのウェディング ・ ウェディングパーク ・ マイナビウェディング ・ レイウェディング、他	・ 広告宣伝費が高い（特にゼクシィ、ハナユメ） ・ フェアやプランの見直しなど定期的な改善をくり化するものの、集客が伸びない ・ 広告宣伝費の最適な出稿バランスがわからない
③ 診断サービスを経由 して集客する	・ プラコレwedding	—
④ プロデュース会社に 会場を提供する	・ スマ婚と提携 ・ 楽婚と提携 ・ 会費婚と提携 ・ 他、プロデュースサービスと提携	・ ブランドが毀損する（プロデュースの施行なのに自社会場として口コミを書かれてしまう、など） ・ オペレーションが煩雑化する ・ スタッフのモチベーションが下がる

結婚式場の集客に関する課題ごとにテーマ設定し、改善施策の企画・立案
実行支援を行います。

コンサルティング内容・お見積り・スケジュール

● コンサルティング内容（例）

- ・ 打合せ：月1回の御社への往訪（地域によってはWEB会議）
- ・ 相談対応：WEB会議（隔週1時間程度）、メール対応随時
- ・ ツール作成：エクセルで作成予定
- ・ データ分析：必要に応じて実施

● 備考

- ・ 集計に必要なデータのご提供をお願いいたします。
- ・ 関連する他テーマについても、上記範囲内であれば対応可能です。
（弊社にて対応可能な場合に限りです）
- ・ その他、ご要望に応じて柔軟にご提案いたします。

お見積り

コンサルティング一式
20万円（税抜）～／月

- ・ 交通費・宿泊費は往訪時に発生した分のみ、ご請求とさせていただきます。
- ・ 契約期間は6か月とさせていただきます。

● 期間・スケジュールイメージ

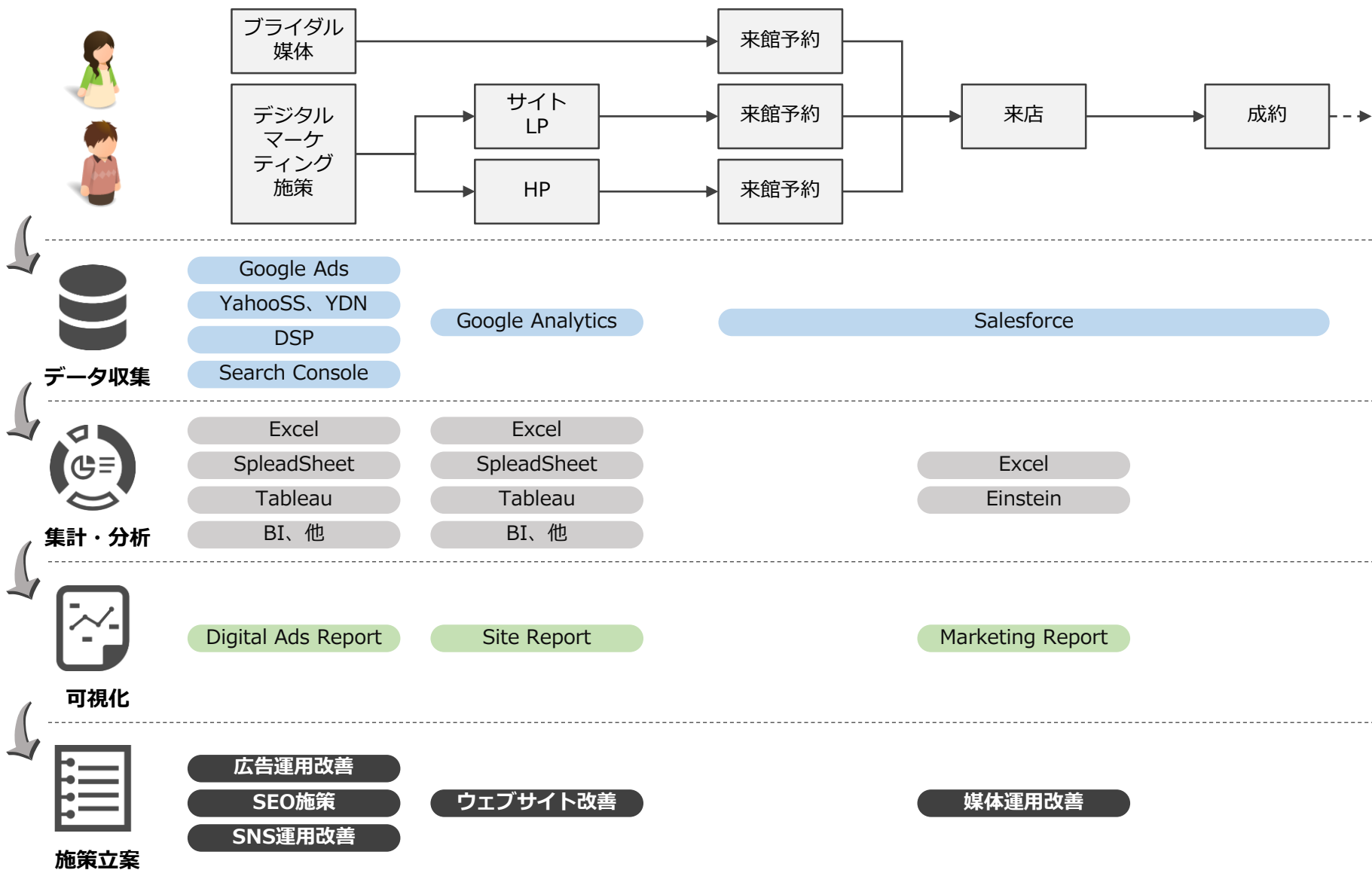
項目	N月	N+1月	N+2月	N+3月	N+4月	N+5月
往訪	▼	▼	▼	▼	▼	▼
WEB会議	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼
メール対応	メール対応は随時					
分析・ ツール作成	管理ツール、分析レポートの作成、提示は随時					

2. サービス紹介

- 1. ブライダル集客コンサルティング
- 2. 仕組み化コンサルティング**
- 3. SEOコンサルティング
- 4. ウェブ広告運用代行

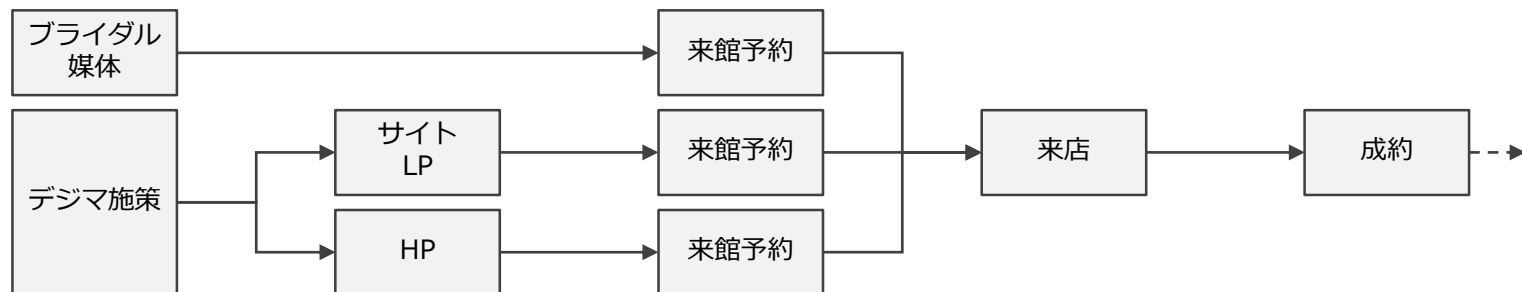
仕組み化コンサルティング（1/3）

安定した結婚式場運営を支える仕組み



仕組み化コンサルティング (2/3)

仕組み構築におけるポイント



データ収集

Google Ads

YahooSS、YDN

Search Console

①データを取得できる環境が整備されていること



集計・分析

Excel

②低負荷運用が可能なこと



可視化

Digital Ads Report

Site ③関係者のだれが見てもわかりやすいこと

Marketing Report



施策立案

廣告運用改善

SEO施策

SNS運用改善

④事実に基づいて施策が立案されていること

仕組み化コンサルティング（3/3）

仕組み運用についての詳細

ポイント	必要な環境	よくある課題例
① データ収集環境	- 広告運用アカウントの全権限 - 保有サイトのGoogleAnalytics - CV後のユーザーデータDB(Salesforce、など)	- 代理店アカウントで運用していて、アカウントの中身を見ることができない - Google Analyticsのタグ設置をしていない - ユーザーデータ管理が紙
② データ集計・分析 オペレーション	- DBからのデータエクスポート機能 - エクセル、またはスプレッドシート （あれば）TableauなどのBIツール	- 更新負荷が高すぎて大変 - 特殊な人しか使うことができない、見られない
③ レポートニング	同上	- KPI設定がうまくできていない（多い、少ない） - レポートが見にくい、使いにくい、容量が大きすぎて開くのにかかる
④ 改善施策立案	- ウェブ広告運用改善 - SEO施策 - ブライダル媒体運用改善 - SNS運用改善、など	- 改善施策が感覚で決められており、レポートの意味がない - どんな施策を実施したかの履歴がなく、施策の連続性がない
⑤ PDCAサイクル	- 決まったオペレーションフロー - いつ、誰が、何を見るのかという統一された意識 - 数字を見る前提となる基礎知識の習得	- レポート→施策のルーティンフローが決まっていない - レポートや施策の意味が理解できない - 同じ数字でも人によって見方が違う

結婚式場の運営を支える仕組みの構築、運用をサポートします。

コンサルティング内容・お見積り・スケジュール

● コンサルティング内容（例）

- ・ 打合せ：月1回の御社への往訪（地域によってはWEB会議）
- ・ 相談対応：WEB会議（隔週1時間程度を想定）、メール対応随時
- ・ ツール作成：エクセルで作成予定
- ・ データ分析：必要に応じて実施

● 備考

- ・ 集計に必要なデータのご提供をお願いいたします。
- ・ 関連する他テーマについても、上記範囲内であれば対応可能です。
（弊社にて対応可能な場合に限りです）
- ・ その他、ご要望に応じて柔軟にご提案いたします。

お見積り

コンサルティング一式
20万円（税抜）～／月

- ・ 交通費・宿泊費は往訪時に発生した分のみ、ご請求とさせていただきます。
- ・ 契約期間は6か月とさせていただきます。

● 期間・スケジュールイメージ

項目	N月	N+1月	N+2月	N+3月	N+4月	N+5月
往訪	▼	▼	▼	▼	▼	▼
WEB会議	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼	▼ ▼
メール対応	メール対応は随時					
分析・ ツール作成	管理ツール、分析レポートの作成、提示は随時					

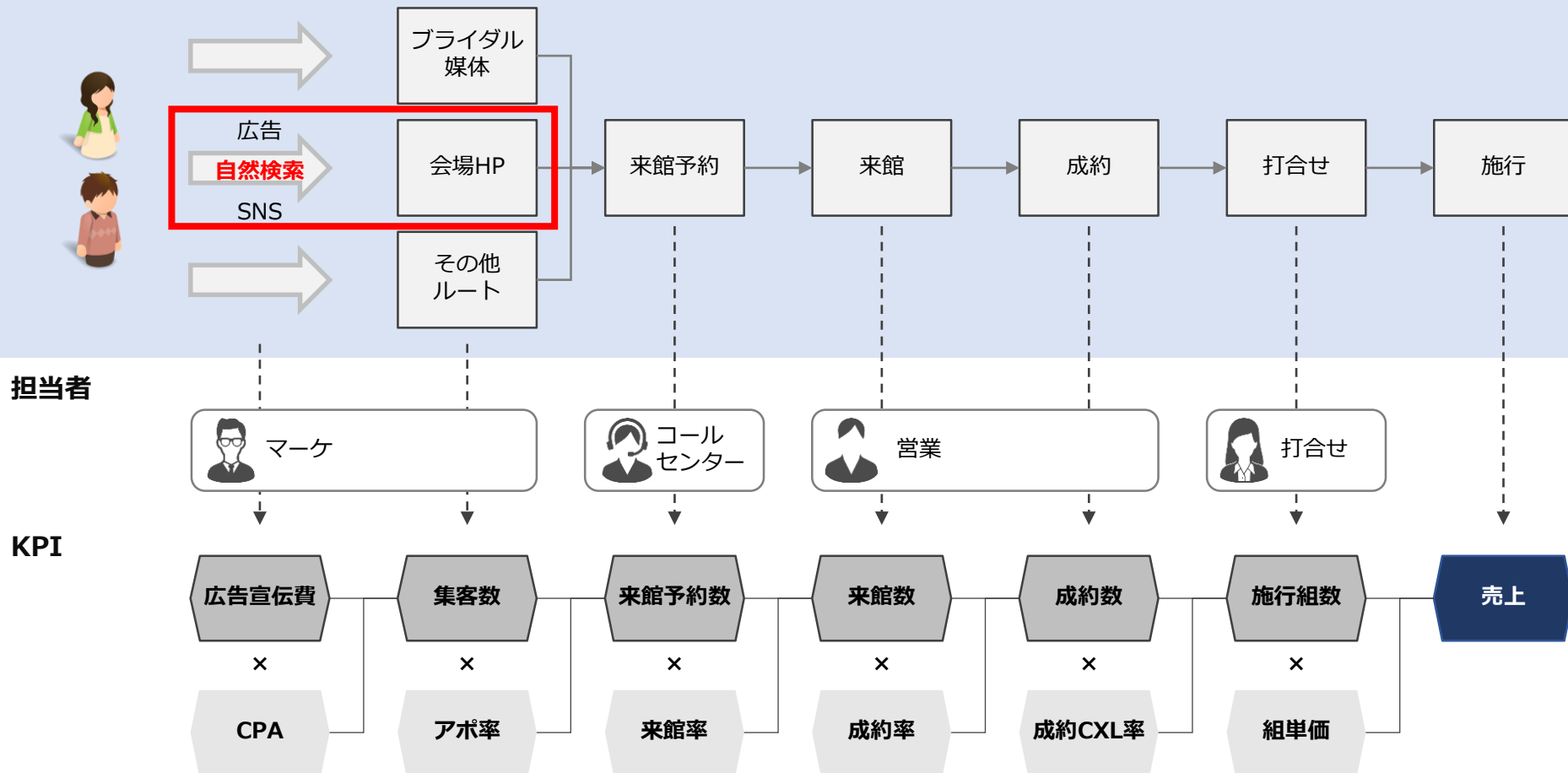
2. サービス紹介

- 1. ブライダル集客コンサルティング
- 2. 仕組み化コンサルティング
- 3. SEOコンサルティング**
- 4. ウェブ広告運用代行

SEOコンサルティングの対象領域

ユーザーフローと対象領域

ユーザーフロー

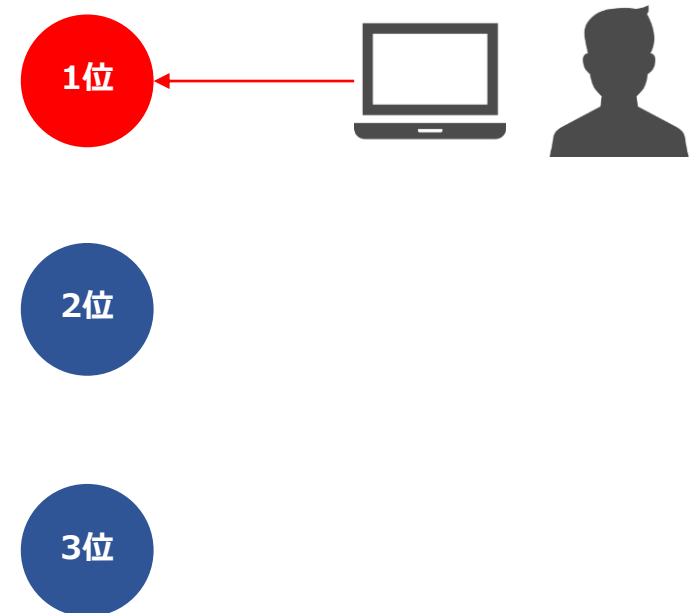


結婚式場の自然検索経由の集客をサポートします。

SEOとは – 概要 –

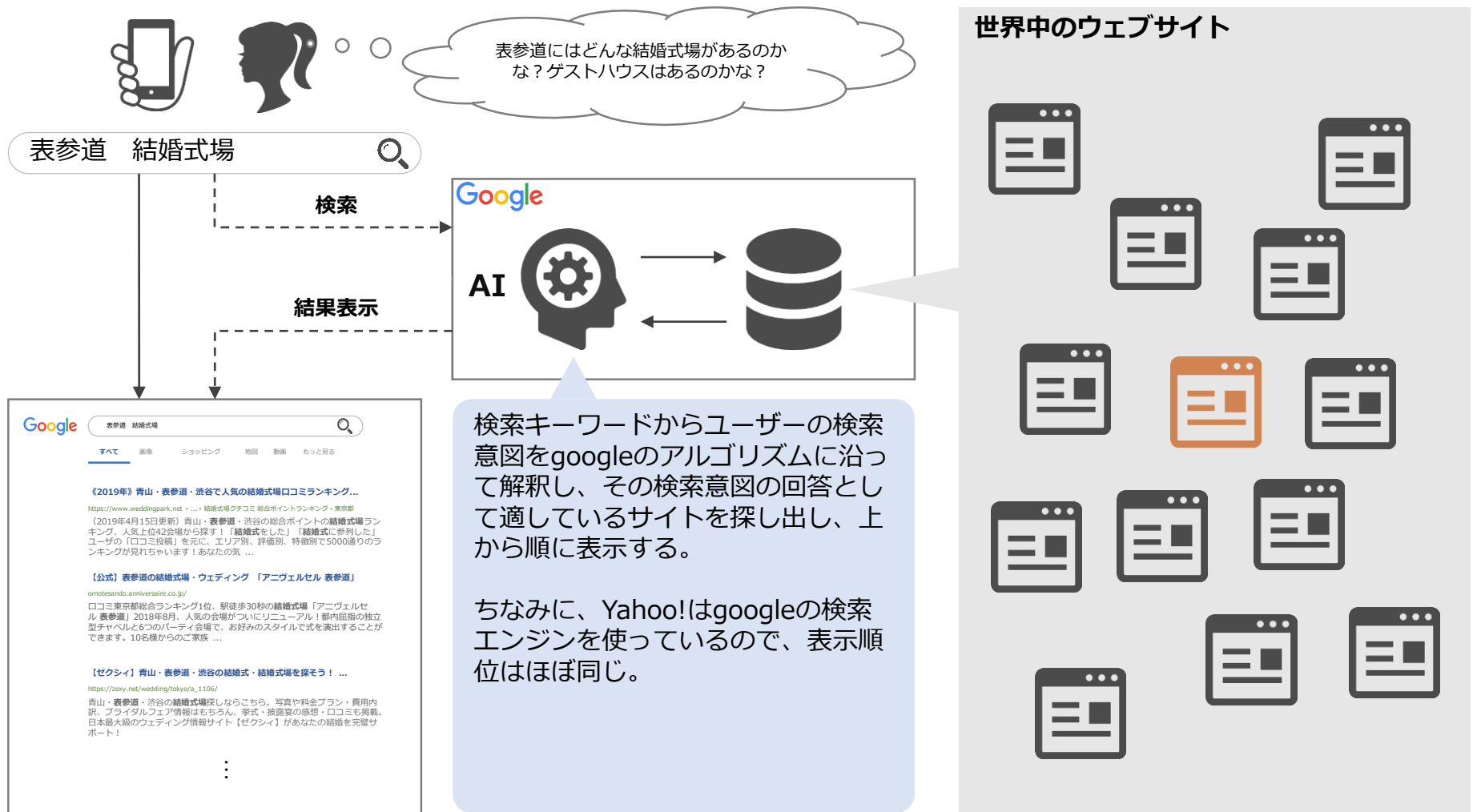


SEO施策



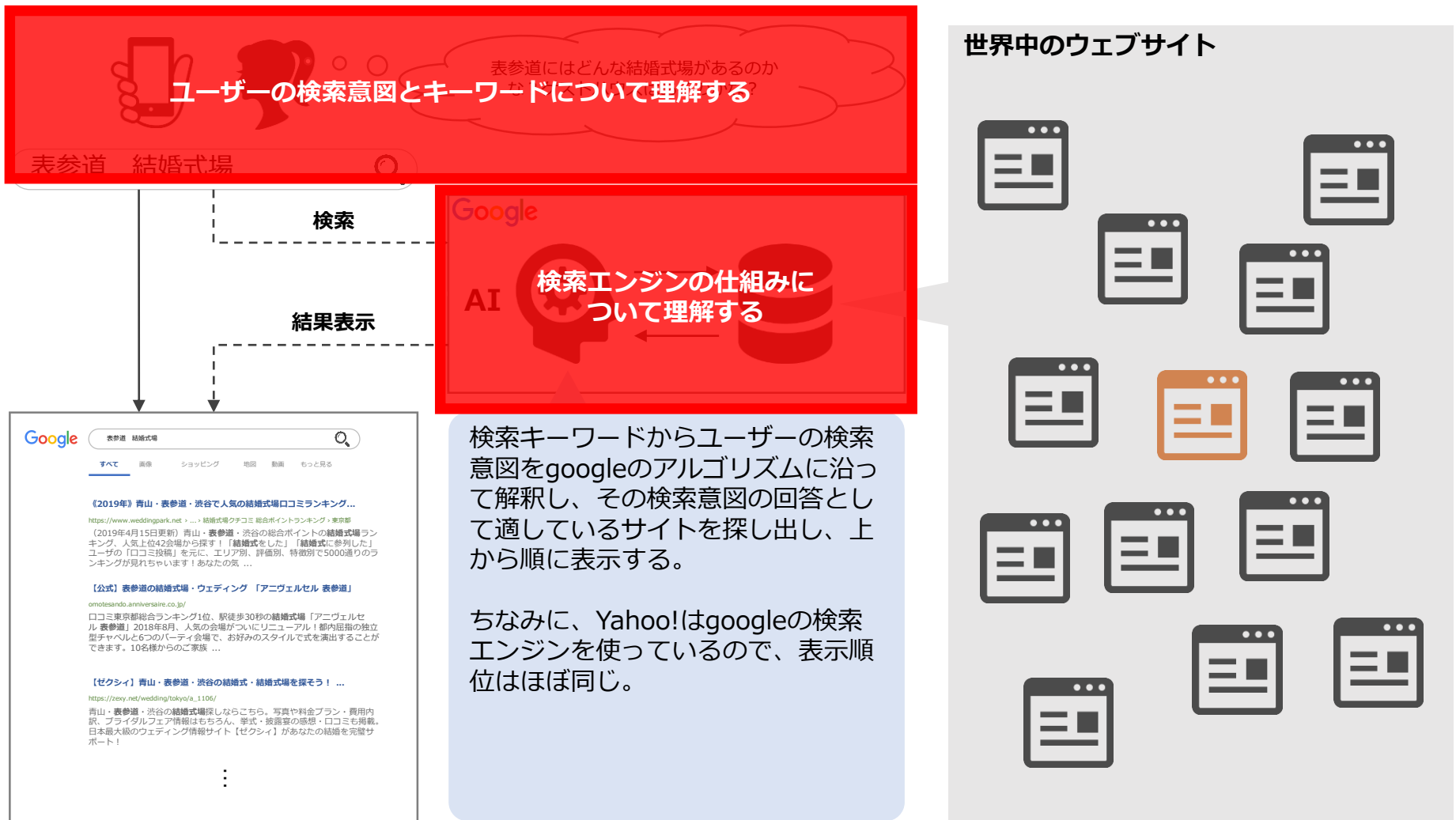
GoogleやYahoo!などの検索エンジンで自社サービスのサイトを
上位の順位で表示させるための施策のことです

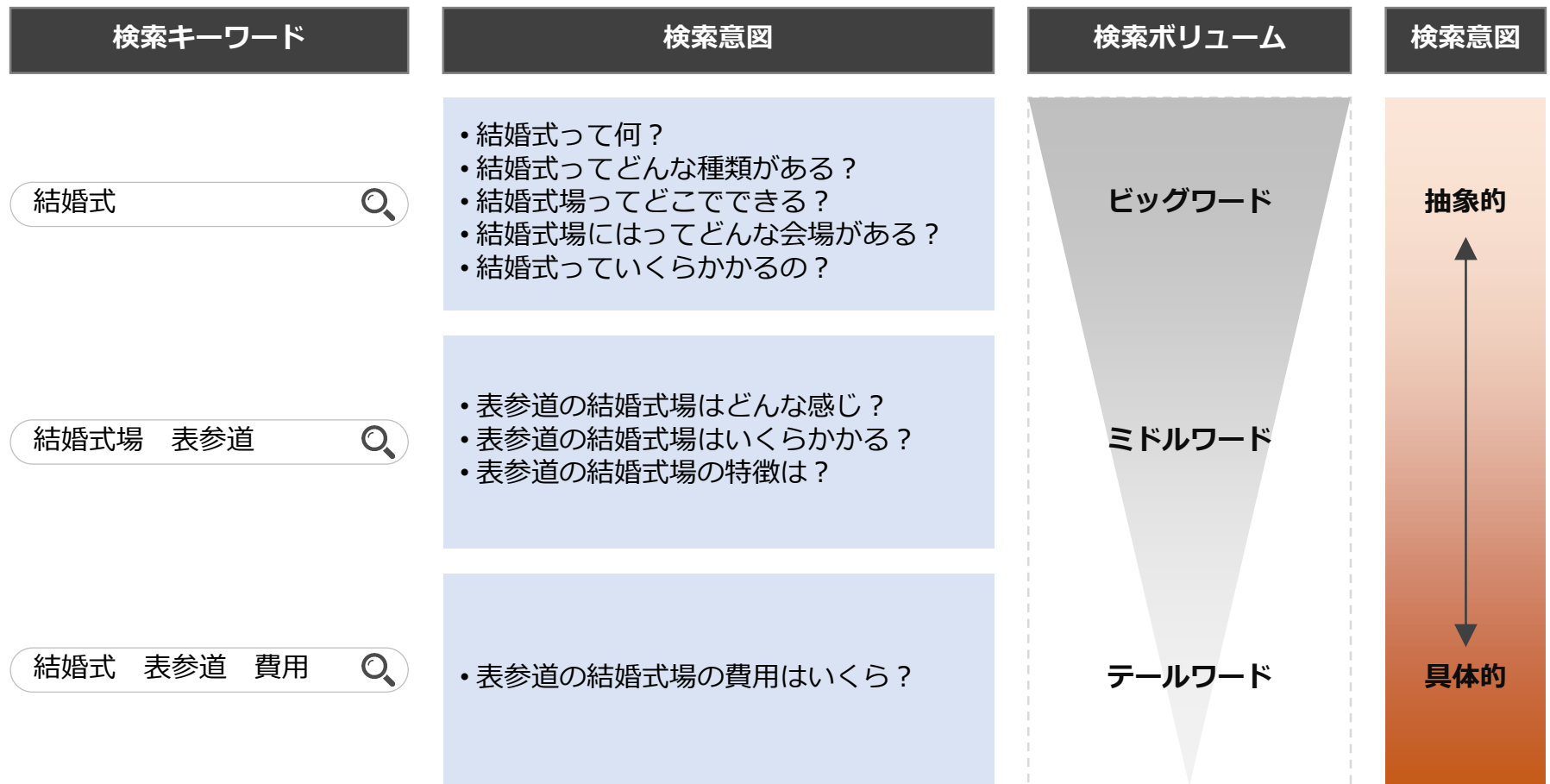
SEOとは – 検索から表示されるまでの流れ –



検索するとその意図に最適なウェブページを
Googleが判断して返しています

SEOとは – 上位表示されるために必要なこと –





検索するキーワード（単語数）が多くなるほど検索意図は
具体化する一方で、検索ボリュームは少なくなります

ユーザーの検索意図 – 検索キーワード –

ユーザー

Google

プロポーズ

探し始め

比較検討

申込

施行

状態

プロポーズされたばかり、まだ結婚式をするかもどんなことをするかも決まっていない

結婚式の費用はトレンド、スタイルなどを調べて、自分たちの具体的なイメージを膨らませていく

結婚式場の目星や比較基準はある程度見えたが、どこで、どの会場にするかまでは決めていない

どの結婚式場を利用するかを決めて具体的な申し込みをする段階

結婚式当日を迎える

知りたいこと

結婚式の基本的なことや結納するの？とか知りたい

結婚式にはどんなスタイルがあるのか、どんな人が挙げているのか、普通の結婚式とのオリジナルの違いは何か？などを知りたい

結婚式場ごとの写真のイメージ、予算、プランニングなどサービスごとの具体的な違いを知りたい

口コミや経験談など、失敗しないための最終確認となりうる情報を知りたい

当日までの準備や、結婚式が終わってからの予定の立て方などを知りたい

KW例

結婚式 いくら 🔍

結婚式場 種類 🔍

結婚式場 比較 🔍

〇〇迎賓館 口コミ 🔍

結婚式 スピーチ 🔍

結婚式 スタイル 🔍

結婚式 相場 🔍

レストラン ホテル 違い 🔍

結婚式場探し 失敗 🔍

結婚式前日 不安 🔍

結婚式 トренд 🔍

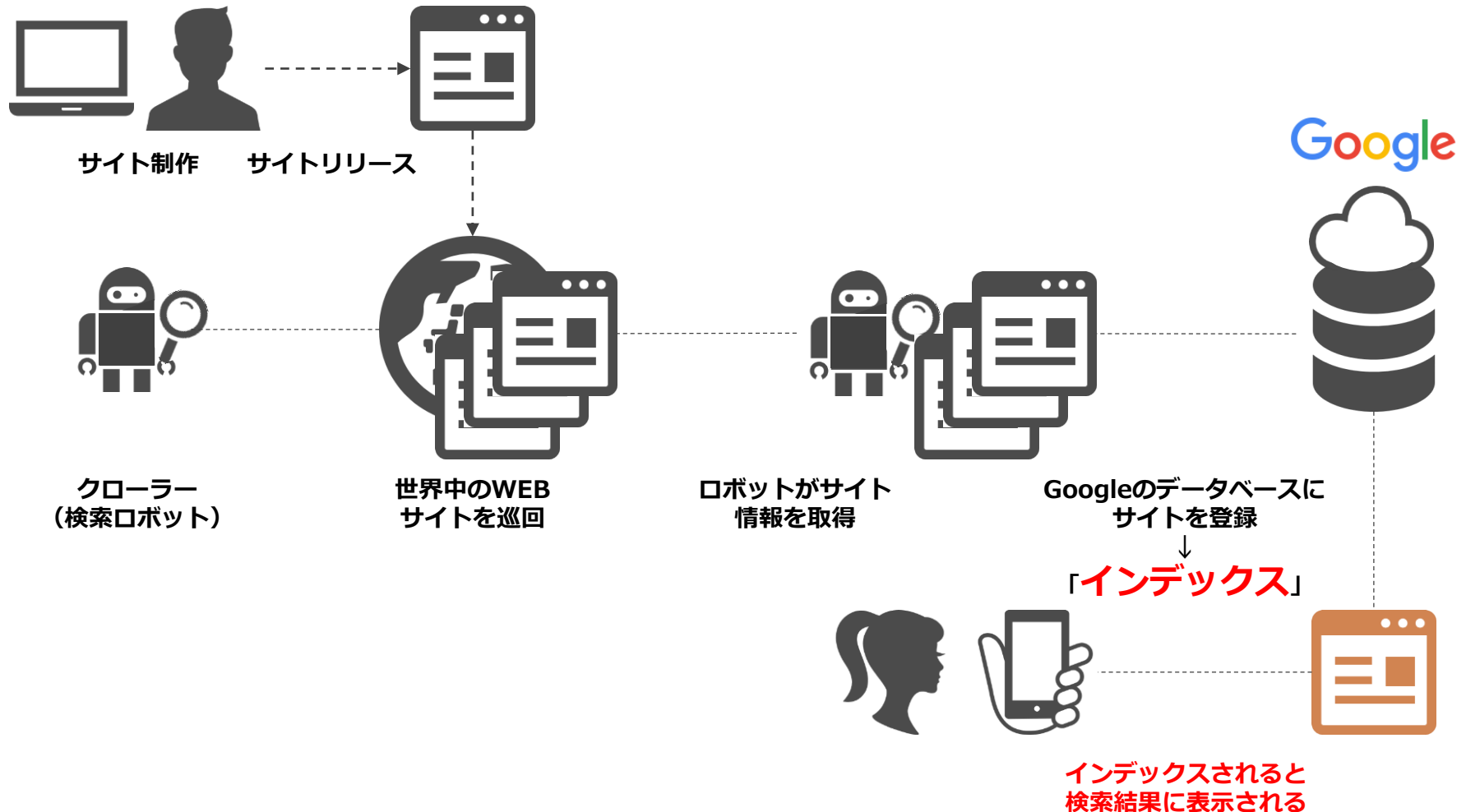
結婚式 どこで 🔍

結婚式場 東京 安い 🔍

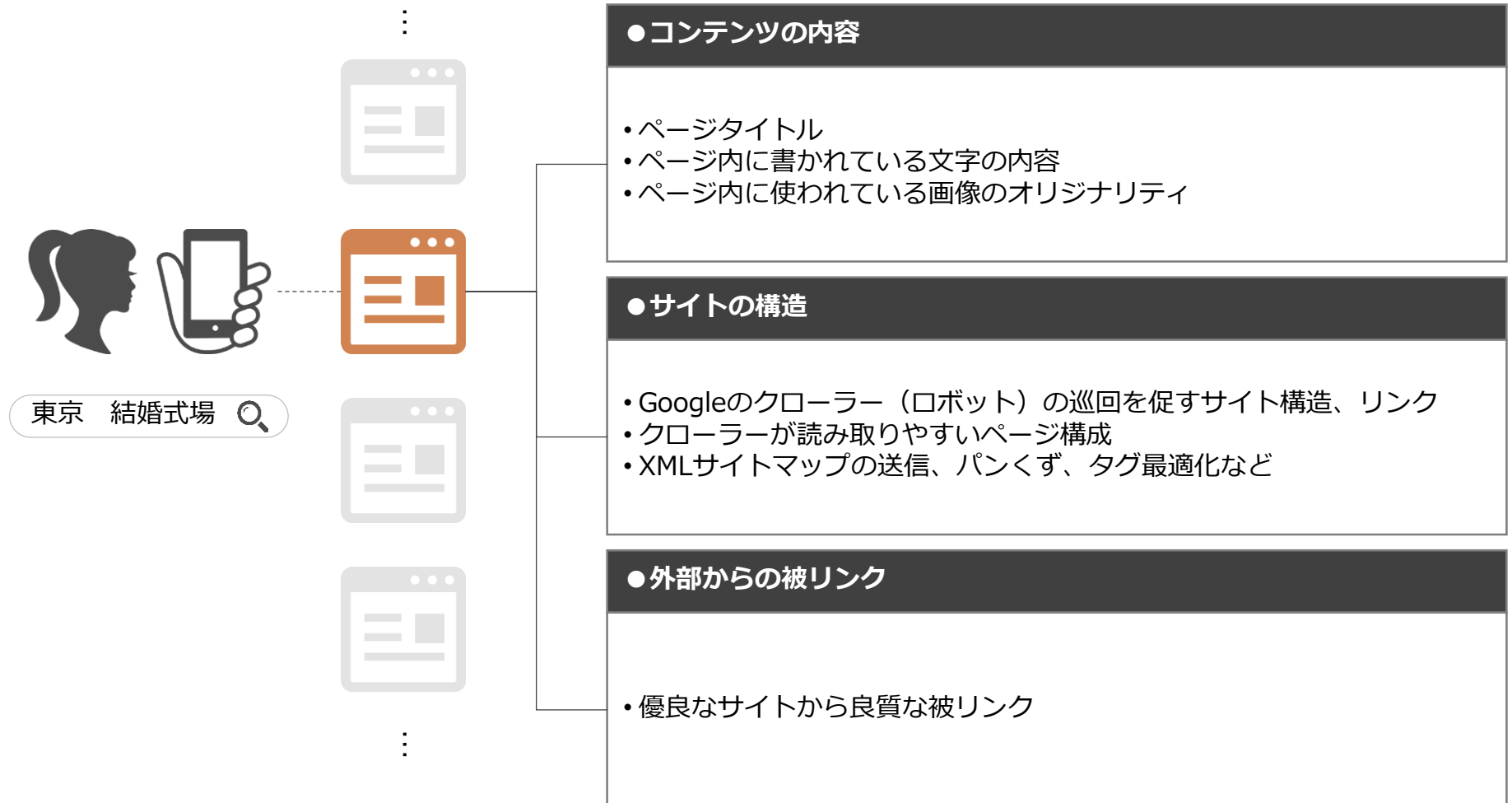
結婚式 準備 🔍

結婚式 服装 🔍

結婚式場探しの場合、ユーザーの検討フェーズが進んでいくほど、検索KWはより具体化し、内容も変わっていきます

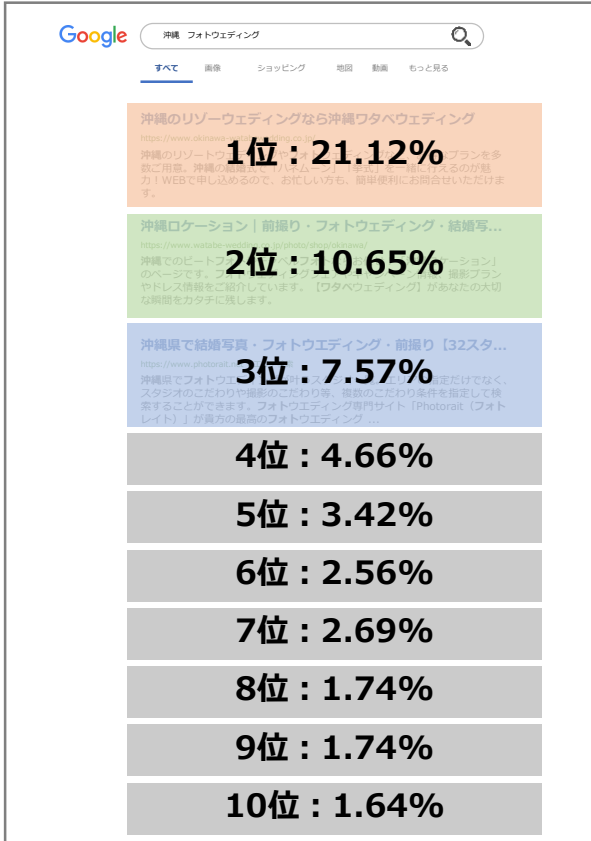


GoogleやYahoo!などの検索エンジンで自社サービスが表示されるためには、インデックスされることが必要です



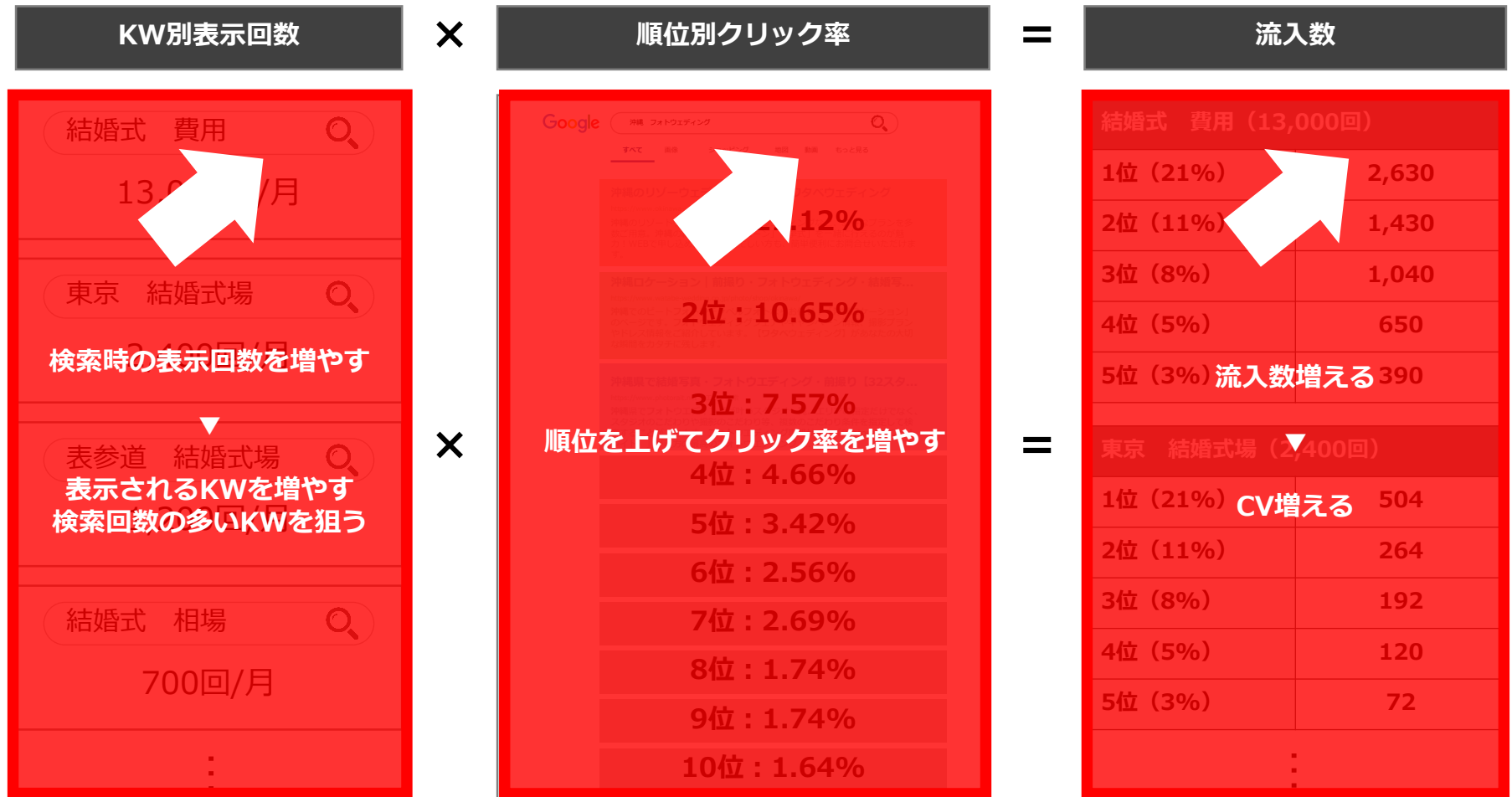
インデックスされたときに、コンテンツの内容や外部サイトからの被リンク、サイト構造をもとにページ評価が決まります

検索で上位表示されたときの期待値

KW別表示回数	×	順位別クリック率	=	流入数										
結婚式 費用 🔍 13,000回/月				結婚式 費用 (13,000回) <table><tr><td>1位 (21%)</td><td>2,630</td></tr><tr><td>2位 (11%)</td><td>1,430</td></tr><tr><td>3位 (8%)</td><td>1,040</td></tr><tr><td>4位 (5%)</td><td>650</td></tr><tr><td>5位 (3%)</td><td>390</td></tr></table>	1位 (21%)	2,630	2位 (11%)	1,430	3位 (8%)	1,040	4位 (5%)	650	5位 (3%)	390
1位 (21%)	2,630													
2位 (11%)	1,430													
3位 (8%)	1,040													
4位 (5%)	650													
5位 (3%)	390													
東京 結婚式場 🔍 2,400回/月														
表参道 結婚式場 🔍 1,200回/月	×		=	東京 結婚式場 (2,400回) <table><tr><td>1位 (21%)</td><td>504</td></tr><tr><td>2位 (11%)</td><td>264</td></tr><tr><td>3位 (8%)</td><td>192</td></tr><tr><td>4位 (5%)</td><td>120</td></tr><tr><td>5位 (3%)</td><td>72</td></tr></table>	1位 (21%)	504	2位 (11%)	264	3位 (8%)	192	4位 (5%)	120	5位 (3%)	72
1位 (21%)	504													
2位 (11%)	264													
3位 (8%)	192													
4位 (5%)	120													
5位 (3%)	72													
結婚式 相場 🔍 700回/月														
⋮				⋮										

SEOを実行してどれくらいのリターンが期待できるかは
表示回数×クリック率（×CVR）で計算できます

SEOの強いサイトにするために必要なことまとめ



成果を高めていくためには、表示されるKWを増やす、
順位を上げてクリック率を高くすることが必要です

SEOのKPIと施策の整理まとめ



SEO対策の一般的な進め方



**表面的な施策の積み上げではSEOの成果にはつながりません。
ターゲット設定から実施することが必要です。**

SEOコンサルティングプラン

料金		25万円/月	35万円/月	50万円/月
内部施策	内部施策提案	施策提案	施策提案 (コーディング部分含む)	施策提案 (コーディング部分含む)
	HTMLコーディング	—	内部施策・記事作成の コーディング	内部施策・記事作成の コーディング
	css.jsコーディング	—	—	内部施策の実行に必要な コーディング
ページ	テキスト制作	10,000文字	15,000文字	25,000文字
サイト回遊 改善	サイト回遊施策	—	—	サイト内導線改善の 提案と実行
	WF作成	—	—	内部施策ウェブページの ワイヤーフレーム作成
	A/Bテスト	—	企画	企画・設定・実行
KW改善	構成案作成	—	KWから見出しまで 記事構成案を作成	KWから見出しまで 記事構成案を作成
その他	レポート	KW別順位レポート	KW別順位レポート＋ 行動分析レポート	KW別順位レポート＋ 行動分析レポート
	訪問	月1回往訪	月1回往訪	月1回往訪
	ペナルティ解除	80万円 / 成功報酬		
	ロードマップ制作	12万円（2週間程度を想定）		

※ 1：上記プランは金額の目安ですので、各施策を組み合わせতেのご発注も可能です（ご要望に合わせたお見積りをご提示します）

※ 2：コーディングはSEOに必要な対策であること、かつ弊社にて開発可能なものに限ります。

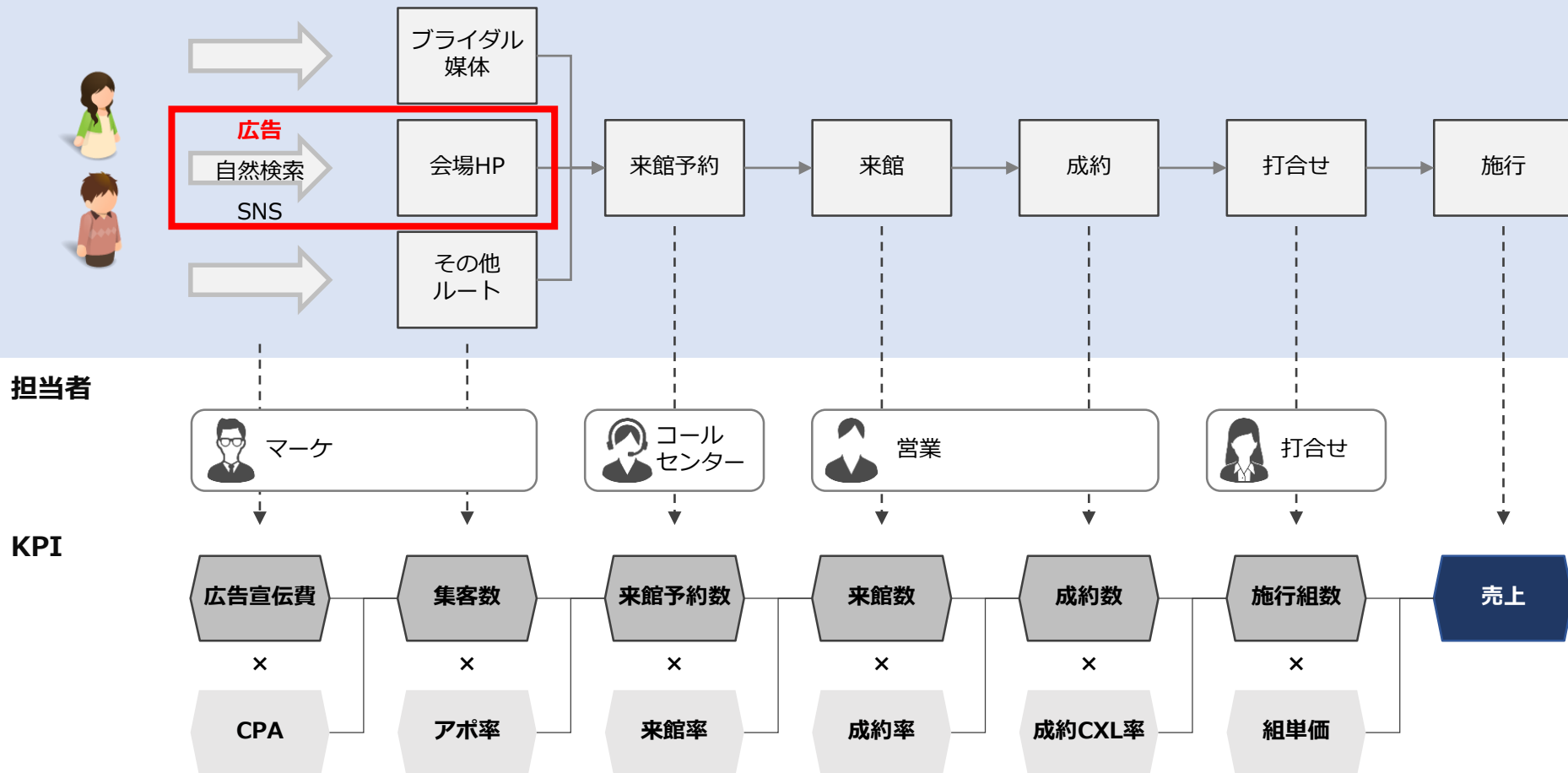
2. サービス紹介

- 1. ブライダル集客コンサルティング
- 2. 仕組み化コンサルティング
- 3. SEOコンサルティング
- 4. ウェブ広告運用代行**

ウェブ広告運用代行の概要

ユーザーフローと対象領域

ユーザーフロー



結婚式場のウェブ広告を使った集客をサポートします。

リスティング広告の仕組みと概要

広告配信の仕組み



広告の概要

GoogleやYahoo!などの検索結果画面に掲載できる広告。PC、SP、タブレットのいずれにも、出稿することができ、キーワードごとに出稿する。

メイン対象ユーザー



検索するユーザーの検索意図は明確なので、出稿するキーワードに対しての回答となるサービスサイトへ誘導することが基本。認知を広げるといよりは予約直前くらいの顧客層の刈り取りに適している。

主要KPI

- CV : サイト来訪後の目標完了数
- CPA : 1CV当たりのコスト
- CPC : 1クリック当たりのコスト
- Imp : 広告が表示された回数
- CTR : 広告がクリックされた割合など。

課金体系

クリック課金 (クリックされなければ料金は発生しない)

成果を出すためのポイント

出稿するキーワードの選定、LPのクリエイティブ、TDの精度、入札単価の調整、など。

ディスプレイ広告の仕組みと概要

広告配信の仕組み



広告の概要

ポータルサイトやメディア、ブログなどの広告面にバナーやレスポンスを掲載できる広告。PC、SP、タブレットのいずれにも、出稿することができ、配信するサイトやターゲットの条件を細かく設定することができる。

メイン対象ユーザー

認知 → 興味 → 比較 → 予約

配信目的ごとに配信ターゲットを使い分ける。予約獲得が目的であればサイト来訪済みユーザー向けのリターゲティング、認知拡大であればオーディエンスターゲティング、など。

主要KPI

- CV: サイト来訪後の目標完了数
- CPA: 1CV当たりのコスト
- CPC: 1クリック当たりのコスト
- Imp: 広告が表示された回数
- CTR: 広告がクリックされた割合など。

課金体系

クリック課金 (クリックされなければ料金は発生しない)

成果を出すためのポイント

出稿するサイトの選定、LPのクリエイティブ、ターゲットの設定、バナーのクリエイティブ、など。

SNS広告の仕組みと概要

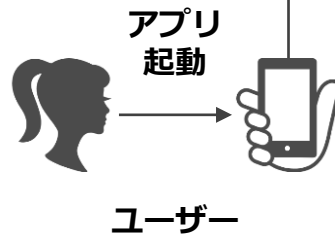
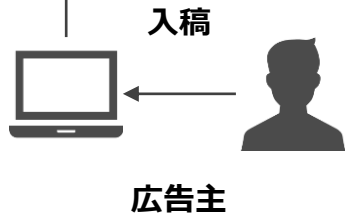
広告配信の仕組み

広告

サービス
サイトへ

広告掲載

広告表示



広告の概要

FacebookやInstagram、twitterなどSNSに配信できる広告。PC、SP、タブレットのいずれにも、出稿することができ、配信するサイトやターゲットの条件を細かく設定することができる

メイン対象ユーザー

認知

興味

比較

予約

配信目的ごとに配信ターゲットを使い分けられるが、最近は広告単価が高騰しているので、CVに近い属性のユーザーに配信することがほとんど。リターゲティング、LAL、が有効。

主要KPI

- CV：サイト来訪後の目標完了数
- CPA：1CV当たりのコスト
- CPM：表示1,000回当たりのコスト
- Imp：広告が表示された回数など。

課金体系

クリック課金（クリックされなければ料金は発生しない）
表示課金（広告が表示されると料金が発生する）

成果を出すためのポイント

出稿する広告メニュー、LPのクリエイティブ、ターゲットの設定、広告のクリエイティブ、など。

コンサルティング内容・お見積り・スケジュール

● コンサルティング内容（例）

- ・ 打合せ：月1回の御社への往訪（地域によってはWEB会議）
- ・ 運用指示対応：メール対応随時
- ・ レポート：運用金額によって月1回のご報告

● 対象メニュー

- ・ Google Ads（検索、GDN）
- ・ Yahoo!スポンサードサーチ、YDN
- ・ Facebook広告、Instagram広告
- ・ Twitter広告

● 備考

- ・ 広告バナーの制作を弊社側で行う場合は、別途クリエイティブ制作費が必要です。
- ・ 広告アカウントをお持ちの場合は、アカウントの権限設定と集計に必要なデータのご提供をお願いいたします。
- ・ その他、ご要望に応じて柔軟にご提案いたします。

お見積り

広告運用代行フィー 運用金額の20%/月

- ・ 交通費・宿泊費は往訪時に発生した分のみ、ご請求とさせていただきます。
- ・ 契約期間は6か月とさせていただきます。



本資料に記載しております内容につきましては、すべての所有権は弊社保有とさせていただきます。また、取り扱いについてはご注意をお願いいたします。なお、ご不明点やお問合せ等ございましたら、下記担当者までご連絡をお願いいたします。

● 担当

市川貴之 : takayuki.ichikawa@analogy.co.jp