

ホームページ

{ コンサルティング
×
Webサイト制作 } }

GREEN BUZZ 



phone: 03-5358-9322
email: mail@greenbuzz.jp
<https://greenbuzz.jp>

* 経営理念

経営理念 : WEB業界一顧客満足度の高い企業を目指す!

シンプルですが企業にとって最重要科目の1つでしょう、この無形成で感覚・心理的かつ多様なテーマを本気でGREEN BUZZは追求していきたいと考えております。

安くて高品質なWEBサービスの提供する為の核となる社員スタッフの満足も同時に業界一を目指します。

1. 自主的な行動 : 個々の従業員が情熱を持ち積極的に即行動を起こす集団です。
2. 幸福の拡散 : それぞれが心からの利他意識を第一に社会貢献に努めます。
3. 大義をなす : 大きな目標持ち、能力の最大化とシナジーが起こせる集団です。

私たちは、クライアントと経営のパートナーとして、ITサービスを中心にサポートする企業です。近年、IT業界の発達により情報拡散の変化と加速化で経営とWEBの位置づけを再度意識しなければならないと考える事業者が増えております。

しかし、具体的に何をどうしたらよいのか?現状をどのように改革すればよいのか?

経営戦略の位置づけとして必要な専門制の高さに経営者様の悩みは深まるばかりではないでしょうか!?

私たちGREEN BUZZはサービス企業様と連携を深めると共に、未来の貴社の経営を見つめた経営に必要なWEBプロモーションの構築とノウハウを提案しWEB業界一の顧客満足を目指します。

* 屋号 GREEN BUZZ / グリーンバズ * 設立 2013年1月21日

* 代表者 金森 達洋

* 所在地

* 〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-7-7 2F

TEL 03-5358-9322 FAX 03-5358-9328

- ・ホームページコンサルティング業務
- ・インターネット上のサイトの企画及び運営、制作請負業務
- ・インターネットを利用した情報提供サービス
- ・営業支援・販売促進を目的としたホームページ等、各種ツールの提案・企画・制作

* 主要取引銀行 三菱UFJ銀行



*お客様の不満



- コンサルティング（押しのサービス・商品が伝わっていない）
- デザインが気に入らない（ダサイ・古い・ブランディング×）
- 集客効果（費用対効果が合わない）
- SEO・MEO（上位表示戦略）
- 操作・更新（作業ストレス・時間・更新時追加料金）
- ロングテール（検索キーワードが少ない）
- 追加サービス（スマホ・SEO・予約・ポータル等）
- WEBの信頼関係 / WEB会社のサポート
- 顧客目線での利便性（電話が掛けられない・予約）
- 触れない・動かない（ほったらかしサイト・ブログのみ）
- 分析（現状の把握と改善のサイクル）
- 全スタッフで使いたい
- 納品がゴール



1. 価格競争に吞まれる
2. ビジネスコミュニケーションが無い
3. 会社愛が無い
4. 従業員によって能力のバラツキがひどい

売上 = 新規 + 既存客

席数

単価

回転率

-スタッフ技術意識

-店舗ブランド力

クーポン（割引）

商品サービス

WEB口コミ

情報をしっかり把握

人→人+情報

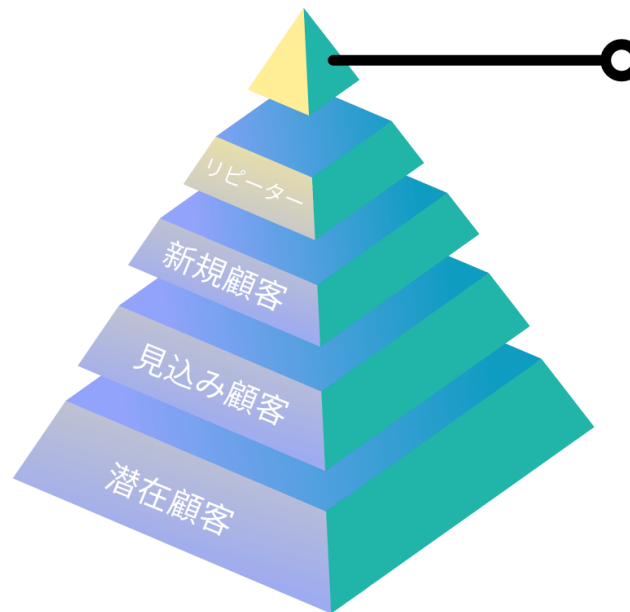
店舗のファン

スタッフのファン

通常リピーター

一般

新規



ロイヤルカスタマー

- ✓他社の商品やサービスには見向きもしない
- ✓自社の商品やサービスに愛着と信頼を持ち、繰り返し購入してくれている
- ✓第三者に自発的におすすめしてくれる

* 編集更新は手軽がいい！



※ 貴重な「時間」、貴重な「資金」を
最適な目的に使用することが可能です。

簡単
コピペ
平均5分

ビジネススピード
更新頻度UPで
SEOにも効果的

あいた時間を
有効活用

新たな取り組み
に関わる時間を創
出可能

更新原稿制作

見ながら
WEB更新

確認

公開

時間圧縮が可能

更新原稿制作

メール作成と指示説明

稟議決済後、まとめて業者へ

メール受取確認と指示実行

確認

公開

業者に依頼してサイト運用した場合 実際には、説明に呼ぶための調整時間や、料金、反映時間など、業者側の都合による時間がかかる。 ※作業自体もメールを打ち業者に説明をしている

ワード・メールのような感覚で編集更新・記事(戦略キーワード)の追加が簡単
！

NON ストレス！！



予約更新

- ・○月○日公開
- ・イベント前
- ・ゲリラサプライズ戦略



カテゴリー

- ・デザイン
- ・男性・女性
- ・季節 等



パスワード【鍵】

- ・業者様専用
- ・お客様専用
- ・クイズやイベント



間違えても

- ・履歴が残る
- ・過去履歴に戻れる



メディア

- ・画像
- ・youtubeで動画・音楽
- ・視聴覚で情報開示



アンケートフォーム

- ・お客様の本音を聞く
- ・興味サービスを聞く



絵文字

- ・可愛い絵文字



メールフォーム

- ・予約フォーム
- ・資料請求

即、対応ができる

クーポン

イベント

キャンペーン

コロナ対応の徹底

新商品

新サービス

トレンド

季節のサービス

求人

店舗移動

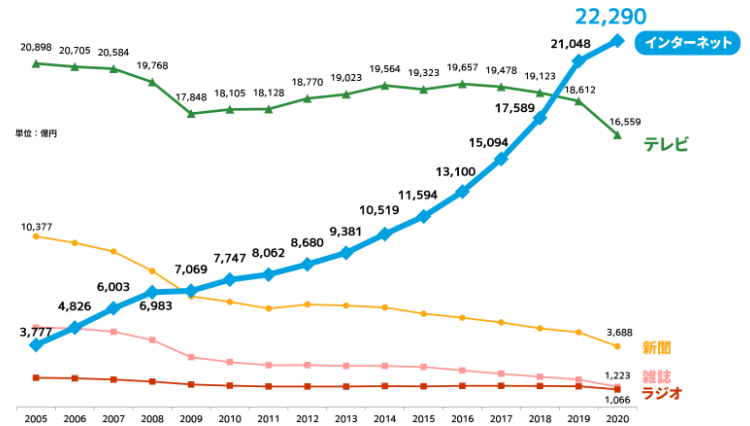
店舗拡大

* 広告種類

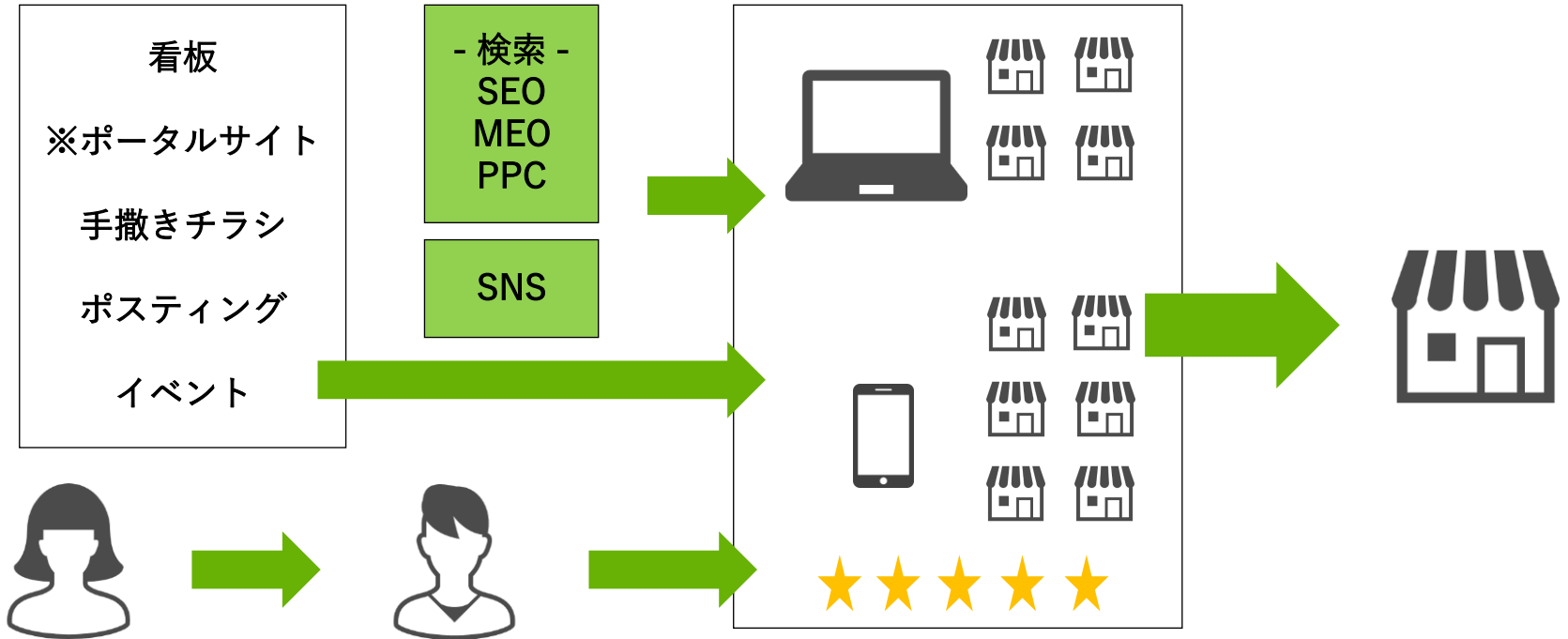
○ 新聞 ○ 雑誌 ○ ラジオ ○ テレビCM

- PCホームページ ● スマホサイト
- 看板（旗・のぼり） ● 駅貼りポスター
- 交通広告（駅看板、中吊り、額面広告） ● 電柱広告
- 新聞折り込み ● 駅・商店街手撒きチラシ
- ノベルティ（うちわ・ポケットティッシュ等） ● ポスティング
- イベント・ショールーム展示会 ● ダイレクトメール

日本の媒体別広告費*



資料：サイバーエージェント



* 新規顧客獲得とリピーター！

01 潜在・健在顧客へのアプローチ数

これにより、新規集客数・顧客の良し悪しが決まります。

- ※ どんな市場にもライバルが存在し成功する企業 ・ 逆に敗退企業があります。
- ※ 1人の顧客のこだわり、リピーター率とデータ取得と分析からより明確で具体的かつ多面的データを元に改善し店舗の繁栄へ。

ニーズの発生

知る⇔知らない

好印象⇔悪印象

マッチ⇔興味無

02 反響率の向上(コンバージョンUP)

A・潜在顧客(プッシュ型) B・顕在顧客(プル型)

①知る→②好印象(他社比較)→③顧客の希望サービス(納得)→④来客(購買)

※信頼・こだわり・差別化・魅力の表現 (※生涯顧客の獲得)

03 失客以上の新規獲得・紹介獲得が安定・繁栄の基本

WEBでの情報開示は認知度の向上・信頼・安心

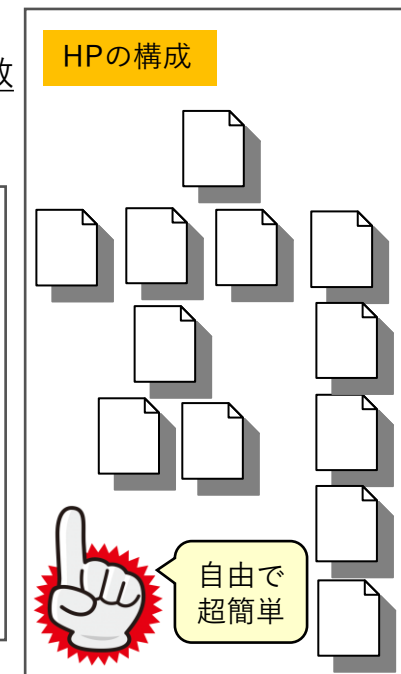
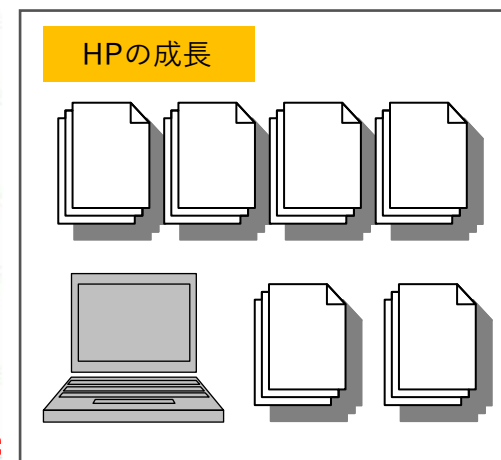
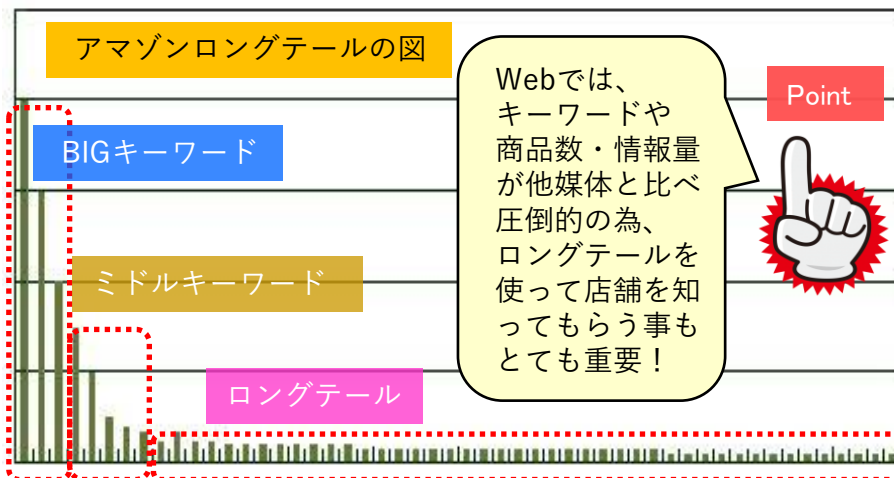
- ・ 今やインターネットはメインチャネル、毎年20%以上の成長率を記録し
 - ・ 紙媒体(チラシ・フリーペーパー等)の反響率が著しく低下
 - ・ 消費者が意思決定する際、WEBサイトの情報を信頼する傾向にある。
- スマホ等の普及により、誰でも手軽に情報に触れられるようになったため。適切な情報が発信されていないサイトは、知らずのうちに信頼を失っていることになる



集客最大化 = 人・価格・場所・時間・効果・雰囲気・信頼 × 情報量

* WEBマーケティングの重要性！

- ① 企業情報の開示と他社との差別化は企業の大切な戦略の一つです。
 - 1、WEB広告は多様な戦略に対応が可能。 専門性・デザイン・こだわり・生涯顧客の獲得。
 - 2、機会損失防止（来店ニーズ・口コミ・顕在・印象・店舗情報の開示・新サービス）
 - 3、顕在ニーズをもった見込み顧客に対しWEBを活用したクロスメディアや検索・紹介で多面的なアプローチをして、同業他社との比較に勝ち新規顧客を安定して獲得しましょう。
価格競争に吞まれない為に≠（ブランディング・差別化をおこないやすいのはオフィシャルHP）
- ② 優良スタッフ（社員）の獲得
- ③ 現顧客の利便性向上
- ④ スマートフォン・タブレット端末の普及で企業情報をどこでも瞬時にとりだせる。
- ⑤ 安い価格だけ（クーポンチケット）に頼る集客はデメリットも多い。
- ⑥ 顧客が店舗を利用する時のきっかけ。
※クロスメディアとして※紹介時WEB情報の利用・WEBクーポンの利用も一般的
- ⑦ 多面的な戦略がWEBでは可能！高額客/広エリア/業種/効果効能/キーワードや商品数
(※アマゾンロングテール)



* スマートフォン！

スマートフォン

総務省 | 令和2年版 情報通信白書

2019年における世帯の情報通信機器の保有状況

「モバイル端末全体」(96.1%)の内数である「スマートフォン」は83.4%となり初めて8割を超えた。

いつでも



どこでも



簡単に



多くの情報



見たり



伝えたり

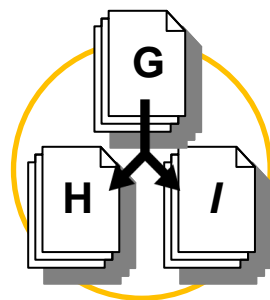
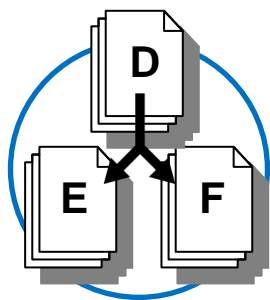
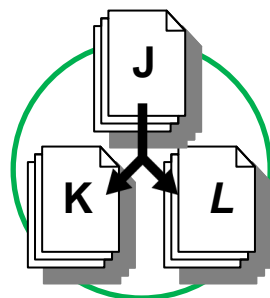
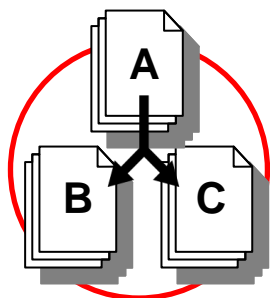
情報が多数一瞬で簡単に手に入る、逆に言えば直ぐに閉じられる、
他社よりも印象に残り、強みを伝え比較検討で負けない事が大切！



Panda



Penguin



タイトル ホームページの題名

ディスクリプション 説明文

キーワード 注目してほしい単語

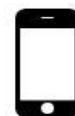
H1・H2 見出し1 見出し2

コンテンツ
被リンク
ワード率
お気に入り

ドメインエイジ
安心・安全
サイト構成
更新頻度
ナチュラル



1位



2位



3位



4位



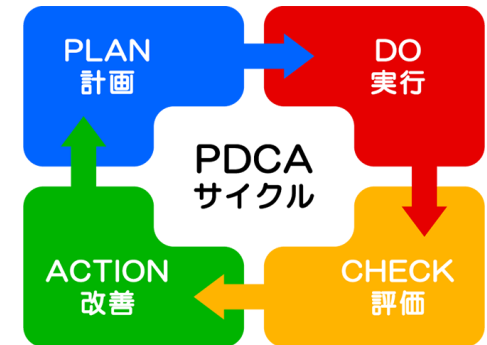
※同じエリアの同じ業種でも店舗ごとのコンセプトやサービスが違いうように、クライアントごとWEB戦略を組む。

※ペルソナの設定（架空顧客像）ターゲット顧客の思考/キーワード/動線/印象/情報/他社の戦略分析

「 WEB戦略を本気で行う！」

PDCA サイクル

- Plan (プラン)** ・計画 データや予測・仮説をもとに業務計画を作成
- Do (ドゥ)** ・実行 計画に沿って業務を行う
- Check (チェック)** ・評価 業務の実施が計画通りか確認
- Action (アクション)** ・改善 実施と計画に沿ってない部分の修正

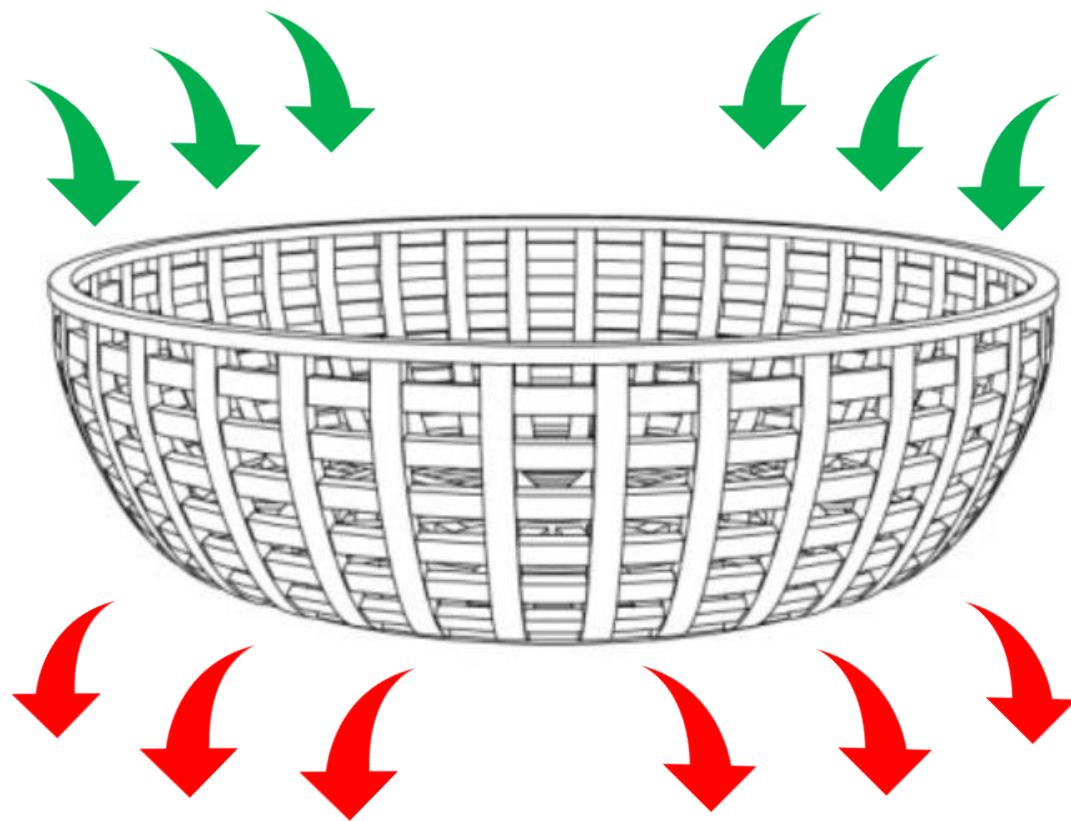


- ① ビッグデータでマーケット・ニーズを知り →
- ② 御社のコンセプトに合った形で広告 →
- ③ 短時間で無数の戦略を打てる →
- ④ 自社・他社の分析可能で改善が適格で容易 →
- ⑤ 生涯戦略を打ち続けることが可能

現状の把握、仮説をたて戦略を実行、
分析、改善を繰り返し・・・ビジネスで勝利する！



* 固定の顧客を増やす



- ① 口コミ紹介
- ② 広告を見て
 - 気になるサービス
 - 気になる商品
 - 気になる店（新店等）
- ③ 引っ越し
 - 動線変更
- ④ スタッフが気に入らない
 - 話し・UPセル・距離感（近すぎ）
- ⑤ 時間・価格等ニーズが変わった
- ⑥ 現サービスがイマイチ
- ⑦ 利便性
- ⑧ 必要性が無くなった
- ⑨ なんとなく些細な理由

HPが動き出すと、分かる事がある、アイデア、やりたい事が出てくる。
後回しにしない、ビジネスのスピードを上げる、短時間で効果を最大化。

環境を整える

新規集客 × 口コミ紹介

- Check ① お客様からアンケートをもらう（未然に失客・気が付く前に長期失客を防ぐ）
- ② ブランディング/こだわり/コンセプト/得意を広く知ってもらい紹介の話題づくり
- ③ 料金やシステムの変更、ゴールド会員、紹介システム
- ④ 性別（女性、男性）年齢層ターゲットをプラス
- ⑤ サービスの軸2つを3つ4つに増やす（来店時に説明しにくい等）
- ⑥ 今後行いたい、新サービス、新商品の事前告知
- ⑦ 店舗移動、拡大
- ⑧ 求人広告の効果の向上
- ⑨ 今すぐ企画、雨の日だけ、平日午前だけ、クリスマス特別企画（稼働率UP）
- ⑩ 季節や時期に合わせたサービス変更（服屋、飲食、痩身）
- ⑪ 従業員様のサービス情報の公開をおこなってもらい意識の向上
- ⑫ 電話、場所、スタッフ様など機会損失の軽減
- ⑬ コロナ対策等の急な対応
- Check ⑭ スタッフ様のSNS等にスタッフ紹介ページをリンクさせ個々の集客につなげる
- ⑮ データを見ながらお客様の動向を見る
- Check ⑯ WEBスタッフを雇用している感覚でビジネスを加速させる！

* 最新オプション1~4

1. SEOとは別戦略で集客法MEO



- BLESSヘアサロン**
bles-hair.com
Google のクチコミ (4)
- 原宿美容室ヘアサロン | YOCCA**
yocca-hair.com
4.6 ★★★★★ Google のクチコミ (14)
- 原宿美容院 Life**
www.life-hair.com
Google+ page
- プレーゴドゥ**
www.prego.jp
4.3 ★★★★★ Google のクチコミ (16)
- 渋谷美容院 hair salon nano**
nano.ops.jp
4.3 ★★★★★ Google のクチコミ (8)
- 表参道美容室 Euphoria表参道**
www.euphoria.jp
4.7 ★★★★★ Google のクチコミ (5)
- CIRCLE**
circle-hair.com
Google+ page

- A** 東京都渋谷区神宮前3丁目15-5
03-5414-2262
- B** 東京都渋谷区神宮前4-25-3
1F
03-3404-8910
- C** 東京都渋谷区神宮前3丁目22-1
神宮前スクエア2F
03-6438-0017
- D** 東京都渋谷区神宮前1丁目12-1B
タム渋谷2F
03-5489-4700
- E** 東京都渋谷区宇田川町1-2-17
プロトビル3F (東急ハンズ近く)
03-5459-5855
- F** 東京都渋谷区神宮前4丁目26-27
原宿Yビル2F
03-5775-3799
- G** 東京都渋谷区神宮前6丁目17-15
03-5766-1046

2. 口コミ記入促進POP 地元や同趣味のコミュニティーに拡散



3. デザインコンペ型 予想外な発想クリエイティブデザイン 異なるデザインで1個を選ぶだけ!



4. オンライン予約 差別化 機会損失 先延ばし減 24h 365日受付

June 2014

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

2014年6月予約

日	月	火	水	木	金	土
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

2014年6月20日 (日)

時間	予約
14:00	<input type="radio"/>
15:00	<input type="radio"/>
16:00	<input type="radio"/>
17:00	<input type="radio"/>
18:00	<input type="radio"/>
19:00	<input type="radio"/>
20:00	<input type="radio"/>
21:00	<input type="radio"/>

予約
19分予約サービス
2014年6月20日 17:00
人数 大人 1名
大人 4,000円

注文
[注文内容] フォイスエステ

予約内容
アロマセラピー
お肌のメンテナンス
ボディラインシェイプアップ
アロマバス(10分) 3,000円、デトックスマッサージ 3,500円、ボディラインシェイプアップ 4,000円

アフターケアアイテム
0
2,000円

送付希望日 2014年6月14日



「最新オプション SEO型 LP」

- Webサイトのハブ（軸）となる、テキスト（文字）ベースのサイトを介しオフィシャルサイトのパワーを上げる。
- サイト同士のオーソリティーを一致させて、オフィシャルサイトをサポートする。