

株式会社Like Video

(DAYONE合同会社)

社名	株式会社Like Video / DAYONE合同会社
設立	2021年11月 / 2020年9月
所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷3-15-3
従業員数	12名(パートスタッフ含)
事業内容	新規事業コンサルティング・WEBマーケティング・動画制作・動画コンサルティング・WEBコンテンツ制作
取引実績	以下一部抜粋



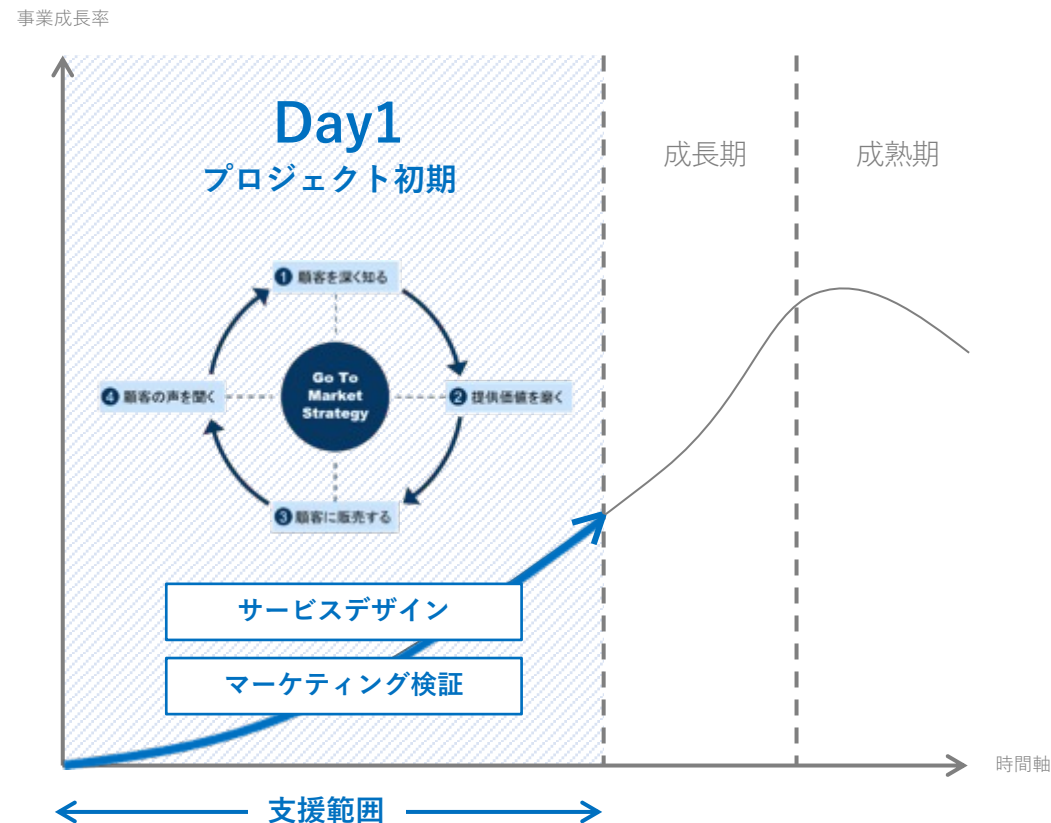
SERVICE

企業の新しい挑戦を デザインのかで応援する デザインパートナー。

最初の一歩は何よりも「顧客起点×デザイン」を重視

あとになって「必要とされないものを作ってしまった」「必要とされる人を見つけられなかった」をなくすことが私たちのミッションです。

顧客起点で考え抜くことで、本質的な顧客体験価値を導き、コミュニケーションに落とし込むこと、すなわちデザインのかを大切に、本当に喜んでくれるユーザーを見つけ、ビジネスとして成長する最初の一歩をお手伝いします。



Go To Market 戦略

理想的な顧客を特定し、独自の価値提案を強調する適切なメッセージを作成し、製品を最高のソリューションとして位置づけるための、包括的なステップバイステップのアクションプランを策定・検証実行をいたします。



事業開発、マーケティング、デザイン、経験豊富なメンバーで創業



Co Founder **竹田康弘**

横浜国立大学を卒業後、(株)リクルートに入社。中小から一部上場企業まで150を超える企業のブランド構築に携わった後、最年少でゼネラルマネジャーに昇格。チャンネル戦略/商品企画に関わりながら情報流通のデジタル化(DX)に従事。その後Like Video/DAYONEの共同創業。



Co Founder **古川亮**

慶應義塾大学を卒業後、(株)リクルートに入社。コミュニケーションコンサルタントとして、紙やWEBの制作PM、およびディレクションに従事。クリエイティブ・ディレクションに定評があり、社内外での表彰経験多数。その後D1/LVを共同創業。主にPM兼動画品質を管掌。

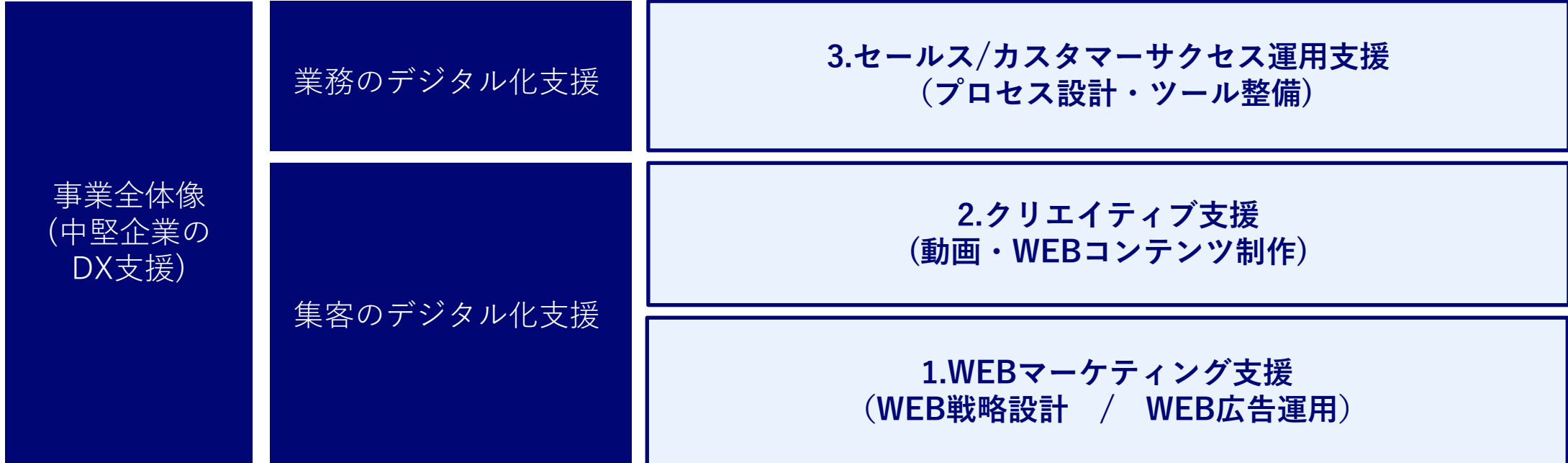


Co Founder **佐藤史欣**

千葉大学デザイン工学卒業後、大手制作プロダクションに勤務したのち、(株)リクルートに入社しWEBメディア事業に従事。広告デザイン制作/ディレクターとしてブランディング・PR設計、マネジャーとして勤務。社内外表彰多数。

中堅企業のDXを「1.WEBマーケティング支援」を土台に「2.クリエイティブ支援」と「3.セールス/カスタマーサクセス運用支援」を一貫して実施

展開サービス



- 特に中堅企業では、WEBに関する業務を遂行できる人材が慢性的に不足
- WEBコンサル事業者の支援も、実行に軸足を置いた内容は少ない

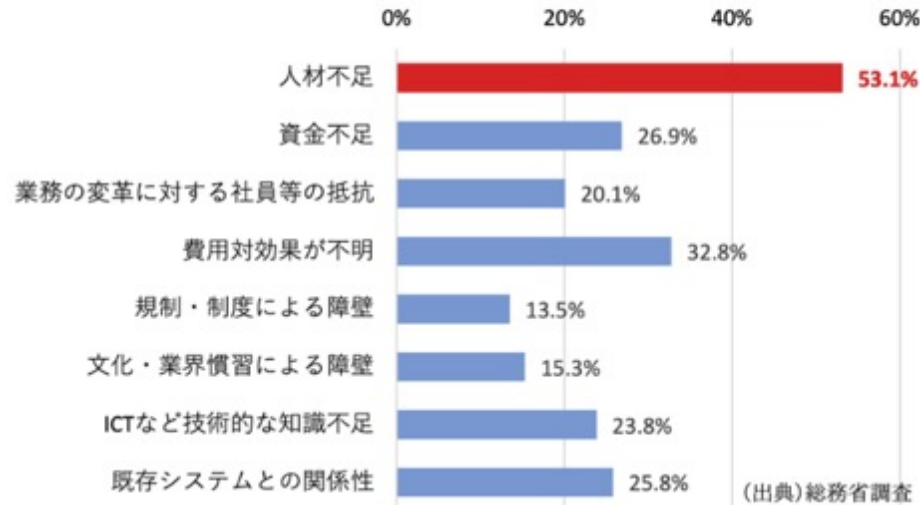
ヒト不足で対応難易度高

2021 08 07 SAT

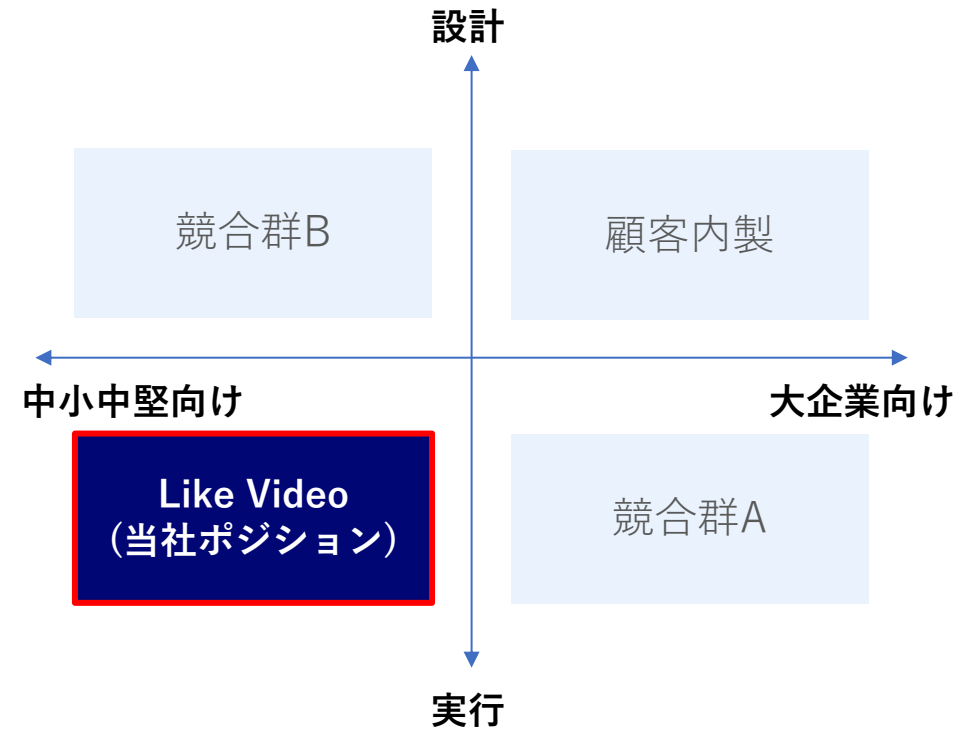
AI (人工知能) ニュース

日本企業のDX課題は「人材不足」が53.1%で最多、総務省「報通信白書」を公表

DXを進める上での課題(日本企業)



実行支援を強みにビジネス機会を獲得



1.WEB広告運用について

2.事例紹介

LikeVideoの3つの強み

01

戦略から施策まで一貫した支援

02

利益にコミットしたKPI設定

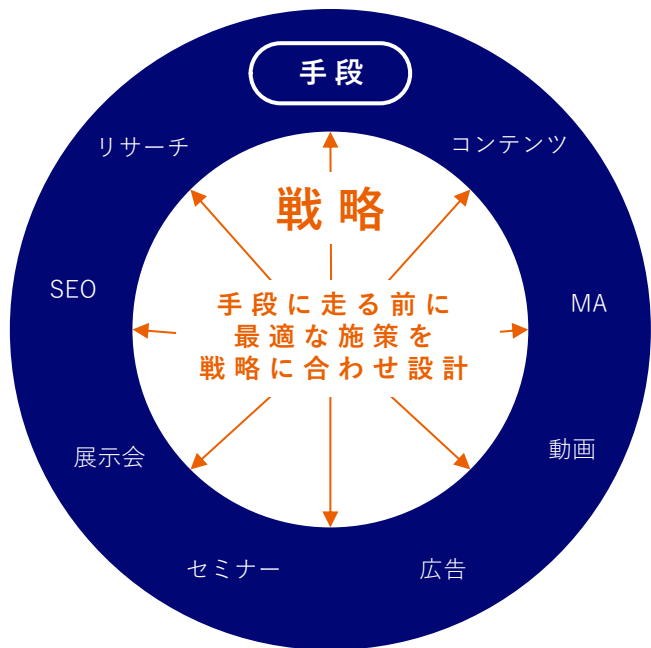
03

多様な業種での効果の出るクリエイティブ実績

顧客/競合/貴社理解に基づく戦略から施策まで支援

マーケティング戦略立案～施策の実行までを一気通貫でサポート

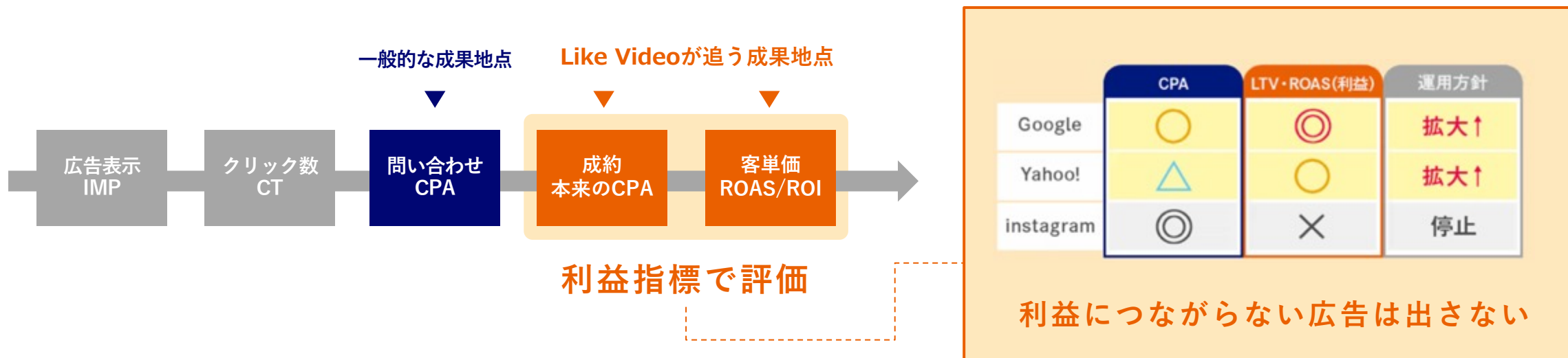
「戦略だけ」「施策ありき」ではなく、正しく成功へ導きます。



戦略コンサル	代理店/制作会社	Like Video
<input checked="" type="radio"/> 戦略の策定	<input type="radio"/> 戦略の策定	<input checked="" type="radio"/> 戦略の策定
<input type="radio"/> 施策の策定	<input type="radio"/> 施策の策定	<input checked="" type="radio"/> 施策の策定
<input type="radio"/> 施策の実行	<input checked="" type="radio"/> 施策の実行	<input checked="" type="radio"/> 施策の実行

問合せ数ではなく売上・利益にコミット

広告媒体上の成果と、実際の売上・利益を紐づけて、
利益ベースでの広告成果を正しく判断いたします



効果の出るクリエイティブ制作

HP・LP・バナー・動画広告など

100件以上の多様な業種でのWEB広告に特化したクリエイティブ実績があります



1.WEB広告運用について

2.事例紹介

trias

D I N I N G

店名 Trias Dining (トリアス ダイニング)

住所 東京都渋谷区桜丘町10-4

席数 49席

貸切 最大90人

料金 昼：¥1,000～¥1,999
夜：¥6,000～¥7,999

料理 厳選された旬の素材を使った創作フレンチが
楽しめるカジュアルビストロ



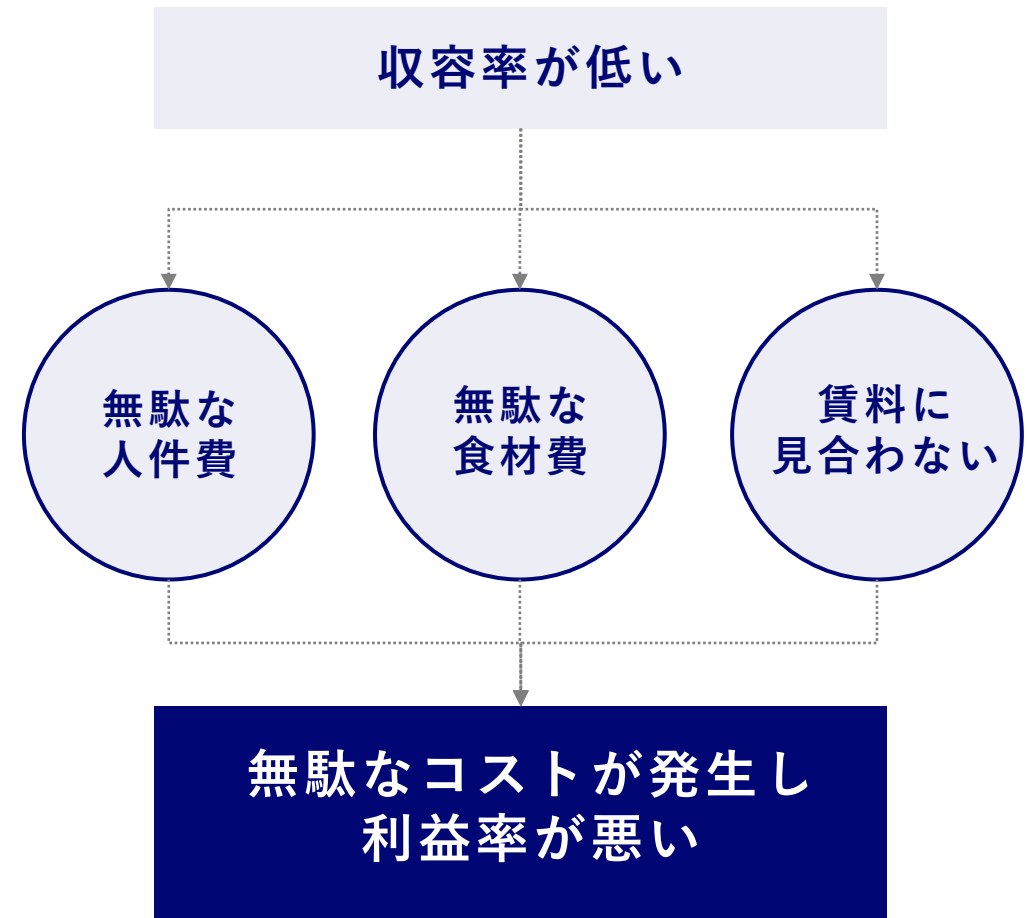
席数が多い
レストラン



課題

収容率が低く、無駄なコストが発生することで利益率が悪い

- 満席になる日が月1~2日程度
- 個人利用で席を埋めるにもキャパシティが大きいいため困難



■ 広告の目的

貸切利用を増やすことで
収容率を上げる

■ 実施広告内容

リスティング広告での貸切利用PR

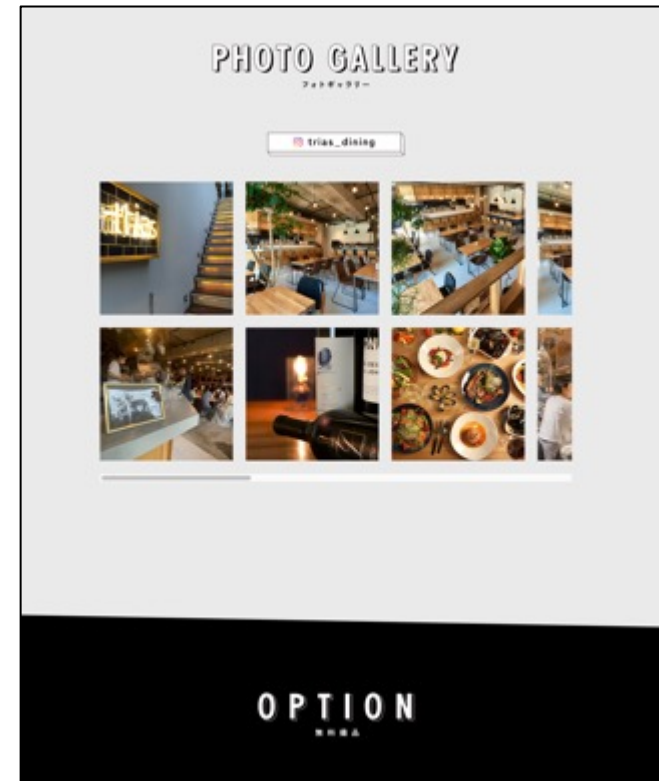
■ 実施内容

1. LP制作
2. 広告費用45万運用 (3ヶ月広告配信)



狙いたいカスタマー向け、かつアクションしやすい導線に設計した

広告専用のLP を制作することが重要です



最終目標の「利益」につながるかを事前シミュレーション

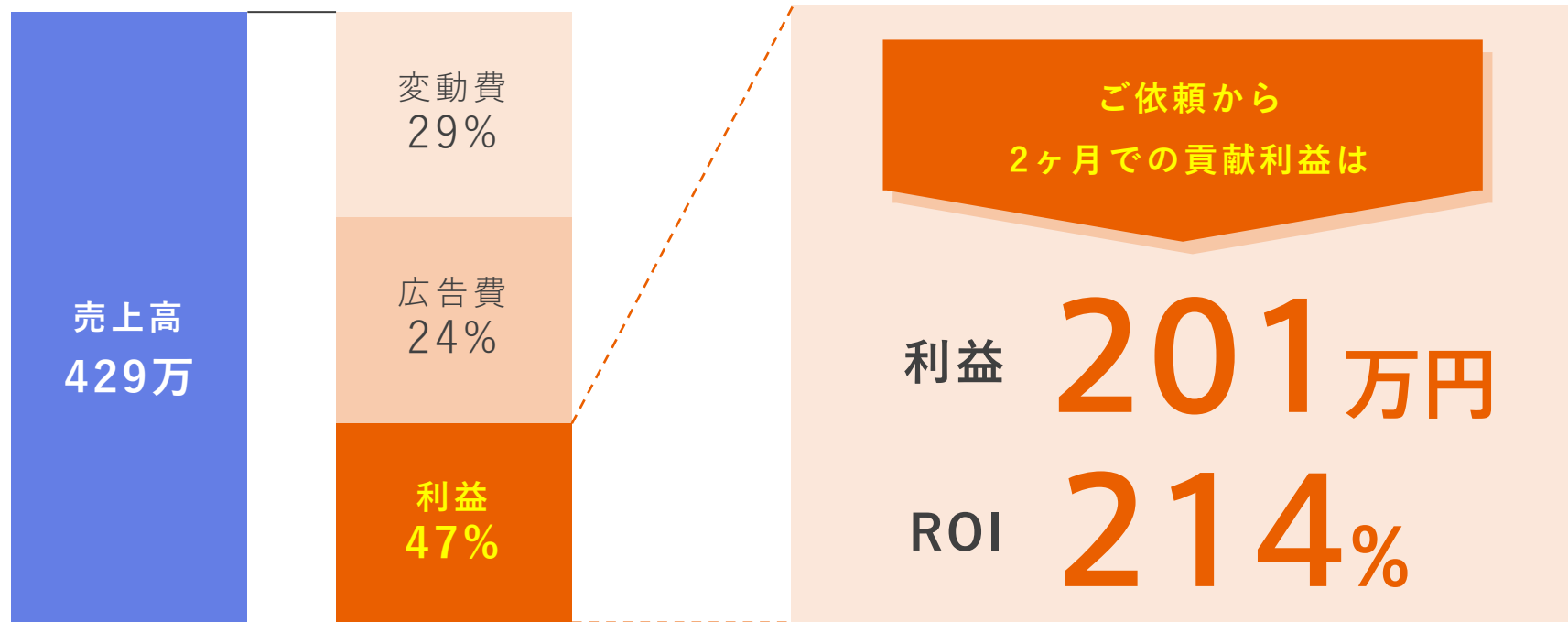
媒体上の数値だけではなく、実数値を反映した利益指標で正しく評価できるように

広告予算	imp 表示回数	広告クリッ ク数	CTR 広告クリッ ク率	CPC 広告クリッ ク単価	仮予約率	CPA 仮予約単価	受注数	受注率	受注単価
¥450,000	35,511	2,344	6.6%	¥192	1.2%	¥16,000	11	40.0%	¥40,000

受注数	売上	原価 固定費 + 変動費	広告費 + 成果課金	ROAS 売上 / 広告費	ROI 広告費 / (原価 + 広告費)
11	260万	40万	65万	5.7	2.4

※数値はダミー

2ヶ月でROIが214%まで伸長



ROI=利益/売上

Pet's All Right, Inc.

事業所名	ペットオーライ株式会社
設立	2020年9月10日
所在地	東京都中央区新川一丁目11番10号明祥ビル3B号室
資本金	2,185万円
事業内容	Webサービスの運営、ペット関連サービス支援

ペット可の施設検索アプリ



接種証明書をデジタル化して持ち運べるようにすることで、わんちゃんと一緒に過ごせるお店に行きやすくなるサービス。店舗側でも導入することで、飼い主のしつけレベルが分かりやすくなります。

課題

アプリユーザー数が増えないと、
掲載施設が増えづらい

- アプリユーザーは数千ユーザー
- 飲食店やホテルなどの掲載施設はアプリユーザー数で掲載有無を検討している状態

広告は
過去実施したが
うまくいかず

利用者の伸び悩み



アプリに掲載してくれる
施設が増えない

■ 広告の目的

アプリユーザーを増やすことで
掲載施設が賛同しやすくすること

■ 実施広告内容

複数広告での広告検証

■ 実施内容

1. LP制作
2. 広告費用200万運用



▲ リスティング広告



▲ LP



▲ Meta広告



▲ Apple Search Ads広告

アプリダウンロード



	CPA	LTV・ROAS(利益)	運用方針
Google	○	○	拡大↑
Meta	○	○	拡大↑
Apple	△	×	停止

複数の広告を同時に回し最適な広告チャネルを検証

5ヶ月でCPAを94%削減

		広告予算	imp 表示回数	広告クリッ ク数	インストー ル数	CTR 広告クリッ ク率	CPC 広告クリッ ク単価	CPI インストー ル単価
Google + Apple + Meta 広告		¥2,216,155	1,513,182	66,977	21,479	4.4%	¥33	¥103
Google	8月	¥198,821	72,864	4,326	266	5.9%	¥46	¥747
Google	9月	¥201,401	51,393	3,682	454	7.2%	¥55	¥444
Google + Apple	10月	¥175,032	73,379	4,462	726	6.1%	¥39	¥241
Google + Apple	11月	¥231,569	102,141	6,285	955	6.2%	¥37	¥242
Google + Apple	12月	¥190,516	100,167	6,118	988	6.1%	¥31	¥193
Google + Apple + Meta	1月	¥417,001	396,604	19,339	8,615	4.9%	¥22	¥48

弊社が支援してから、747円→48円までCPAが改善

(その他事例) 都内で複数店舗のパーソナルジムを展開する事業者への取り組み



顧客

都内でパーソナルジムを展開する法人

課題

空中店舗が多く ポスティングやチラシ集客の効果が薄い



支援内容-1

効果が薄いポスティング費用をカットして、**WEB広告の運用**開始。複数のクリエイティブ検証を重ねた結果、**顧客獲得単価を大幅低減**

支援内容-2

不採算店舗の収益性を高めるべく、**オンラインジムの立ち上げ**を追加検討。システム開発から集客支援までを一気通貫でご支援予定。





顧客

コンシェルジュサービス・家事代行サービス

課題

顧客層の若返り(従来の高齢者層から30-40代へのシフト)

支援内容-1

マーケット変化に合わせた新しい顧客群の開拓をテーマにWEB広告の運用を実施。
CPA1.904円と好調の推移。

支援内容-2

獲得リードのナーチャリング体制の構築、提供メニューの改変まで支援範囲を拡大中。



フルカスタムメイドプラン

初回限定キャンペーンでお得に配信スタート！

通常料金形態

成果報酬	個別設定
LP制作費用	30万円
最低広告費用	15万円/月
最低運用期間	3ヶ月
初期費用	10万円
運用費用	20%



キャンペーン料金形態（初月のみ）

成果報酬	0円
LP制作費用	15万円
最低広告費用	10万円/月
最低運用期間	1ヶ月
初期費用	0円
運用費用	0円



※料金詳細に関してはお問い合わせください。