

confidential

フェノメノン株式会社
会社ご案内資料

PHENOMENON, Inc

会社概要

[会社名]

フェノメノン株式会社/PHENOMENON,Inc.

[代表取締役]

石塚 拓郎

[技術顧問]

長谷 直達

※Ex. ABEJA取締役（東証：5574）

[社外アドバイザー]

濱田 光貴（ボンズインベストメントグループ パートナー）

※東証プライム上場デジタルホールディングスグループ会社

[設立]

2011年9月

[資本金]

22,911,220円

[事業内容]

デジタルマーケティング支援事業

-運用型広告事業

-BtoBマーケティング支援事業

-データアナリティクス事業

[住所]

〒150-0031

東京都渋谷区桜丘町17-12 ジョンソンビル4F-01

[取引実績]

三菱商事株式会社（東証：8058）

アルー株式会社（東証：7043）

株式会社 SKIYAKI（東証：3995）

エーザイ株式会社（東証：4523）

株式会社三陽商会（東証：8011）

株式会社オロ（東証：3983）

株式会社ABEJA（東証：5574）

株式会社日立システムズ（東証プライム日立製作所100%子会社）

株式会社ハートラス（東証プライム デジタルホールディングス子会社）

株式会社 Diverse（東証プライム IBI 子会社）

株式会社ドワンゴ（東証プライム カドカワグループ）

学校法人角川ドワンゴ学園（東証プライム カドカワグループ）

Data Tailor株式会社（東証マザーズINCLUSIVEの子会社）

ルビー・グループ株式会社（東証プライムSMNの子会社）

株式会社センスタイムジャパン

京セラ丸善システムインテグレーションズ株式会社

株式会社土屋鞆製造所

ミュージオ株式会社

株式会社シフォン

Fabee株式会社

株式会社スマートヴィレッジ

セカイエ株式会社

（※順不同）

その他実績多数

BtoBからBtoC企業まで、大小様々な企業様とのお取引実績

 株式会社 日立システムズ

 KYOCERA /  MARUZEN
京セラ丸善システムインテグレーション株式会社

カドカワが創るネットの高校
 N 高等学校

 土屋鞆製造所
Tsuchiya Bag CO., LTD.
Since 1965



 ABEJA





 Housmart





 SKIYAKI







石塚 拓郎

CEO

戦略・マーケティング担当

大学卒業後、一貫してマーケティング職に従事。クラウド型システム開発会社（グループ130名規模）にてマーケティング担当を経て、マーケティング部長に就任。デジタル領域の戦略立案から実行支援までを管掌し、広告運用・テクニカルSEO・UI/UX改善などを担当。

その後、博報堂グループOB設立でアドテク事業を展開する株式会社コスモロジー執行役員、東証プライム上場の三陽商会子会社でCMO / 最高マーケティング責任者など各社で要職を歴任。コンサルティング、オペレーション構築、プロダクト開発などを担当。2019年にはマイナビ等の投資先でDX推進/システム開発事業をおこなうFabeee社と合弁会社を設立し、取締役CMOに就任。

主な実績として、角川ドワンゴ、日立システムズ、エーザイなど。支援先としてこれまでにABEJA、アルーが上場。

■ 書籍執筆

JWDA（現：WACA） 初級ウェブ解析士検定 公式テキスト(第2版、第3版)

執筆者：石塚 拓郎、江尻 俊章、五島 陽、山浦 直宏、他

監修：守口 剛（早稲田大学 商学部 教授）

発行：2011年4月1日



長谷 直達

技術顧問
元ABEJA取締役

株式会社ミクシィに新卒入社。入社後はSNS「mixi」のプロダクト開発に従事。2012年6月にプロダクトオーナーに就任。数百万ユーザのコアプロダクトのリニューアルを担当。

2014年12月より社長室にて、M&A関連業務に従事。2015年1月にミクシィ・リサーチの取締役就任。同会社を2016年4月にクロスマーケティング社（東証：3675）へ売却。

2016年8月から米Google出資のディープラーニング専門会社、株式会社ABEJAに参画。人事部責任者としてAIエンジニアの人財採用戦略立案、管理部の立ち上げに従事。その後、小売業向けSaaS事業責任者として2年連続で200%成長、コスト構造変革を成功。2018年4月に執行役員、2018年11月より取締役に就任し、国内事業を管掌。

2019年6月退任し、熊本へ移住。

濱田 光貴

社外アドバイザー

米ペパーダイン大学卒業後、NYの日系企業にて新規事業立ち上げ責任者及びWEBマーケティングに従事。帰国後、通販会社にてグループ企業管理、国内外の複数新規事業及びインキュベーション部門の立ち上げを行う。

2011年より国内3社、海外1社の創業、海外政府関連事業を経て、2014年にオプト（現、デジタルホールディングス）入社。その後、ボンズインベストメントグループ（旧：オプトベンチャーズ）のプリンシパルを経てパートナーに就任。事業開発、アライアンス、戦略立案に強み。

主な投資先担当企業としてハウスマート、Candee、VAZ、スペースマーケット、アルムなど。

チームご紹介

戦略・広告運用・SEO・CRM...あらゆるデジタルマーケティングのエキスパートが対応

戦略立案・広告運用担当

石塚 拓朗
Ex. 三陽商会子会社CMO

▼ 主な経歴

クラウド型システム開発会社のマーケティング部長、アドテク事業を展開する株式会社コスモロジー執行役員、東証プライム上場の三陽商会子会社でCMO / 最高マーケティング責任者など各社で要職を歴任。デジタル領域の戦略立案から実行支援までを管掌。

CRM・MA担当

高野 健
Ex. ドワンゴ

▼ 主な経歴

大手動画サイトにてマーケティング部長を経てDXコンサルティングを展開するベンチャー企業においてマーケティング責任者を担当。特定のCRMやMAを推すのではなく、企業の規模や予算に応じた最適なツール選定とセールスフロー構築を推進することを信条としている。

SEO担当

野口 雅央
Ex. 朝日広告社SEO担当

▼ 主な経歴

インターネット広告専門代理店のベンチャー企業でまだ日本においてさほど認知されていなかったSEOを中心にコンサルティングを推進。SEOベンダーを創業し、副社長に就任。外部対策管理や内部対策のコンサルティング実績は1,000サイト以上。

クリエイティブ担当

二木 俊介
Ex. ウィルゲート常務取締役

▼ 主な経歴

99年よりWeb業界でキャリアをスタート。社員数10名程度のウィルゲート社にジョイン。常務取締役として、国内最大手の一角のコンテンツマーケ/SEO会社までの成長に大きく貢献。動画制作会社のCEOを経てフェノメノン社にジョイン。現在はクリエイティブ周りを担当。

UI/UX改善担当

井本 貴明
Ex. NTTレゾナント、ミュージオ取締役

▼ 主な経歴

NTTレゾナントにてエンジニア職としてWebサービスの新規開発を立ち上げ、開発・運用に関わる。2014年にミュージオへ参画し、取締役兼開発責任者に就任。フロントデザイン、UI/UX、Googleアナリティクスの数値分析などサービスを担当。

データ解析担当

五島 陽
Ex. ドワンゴ

▼ 主な経歴

国内最大級の着メロサイト、動画サイトのデータ分析に従事した後、データサイエンスを軸に企業の課題解決を担うコンサルティング会社にジョイン。アナリティクスエンジニア領域から分析設計、ヒヤリング、可視化、レポートングといったデータアナリスト領域まで対応。

数字で見るPhenomenon

弊社の実績と強みを約1分間でご理解いただけます

お客さま企業数

50社~

上場企業さまから中小企業さままで幅広くご支援させていただいております。

3年ご契約継続率

約**96%**

数年に渡って長期にご契約をいただいているお客さまが大部分を占めています。

累計価値創出額

3,000億円~

広告を起点にこれまで圧倒的な価値をご提供してまいりました。

創業年

2011年

移り変わりの激しいデジタルマーケティング業界において10年以上の運営経験。

改善までの期間

3ヶ月以内

前代理店さまからアカウント引継後、3ヶ月以内に運用数値が上回るケースがほとんど。

平均業界経験年数

15年~

スタッフは大手企業出身で経験豊富な熟練者ばかり。安心してお任せください。

フェノメノンのフロント専任制

フロントがすべての領域において高いレベルを担保している



クライアント
ご担当者様



ディレクター兼
広告運用担当



制作担当



分析担当



動画担当



SEO担当

担当領域

プロモーション
バナーLP制作
分析・ABテスト検証
SEO対策
MAツール
マーケティング戦略
etc

フロント担当領域

窓口の一本化により、シースレスな連携が可能。複数担当者へ連絡する必要もなし！

すべての領域における責任を一貫して持つため、プロモーション実績を把握分析した運用ができるなど総合的に成果を出しやすい

先を見越した運用戦略により前持った制作ができる。また制作指示が明確なため短期間で高回転な制作～広告運用ができる。

フロントが一元的にすべての領域を対応するため意思決定が早い。

事業内容-ご提供メニュー

顕在層から未認知層までリーチし、態度変容につなげるメニューを提供

検索連動型広告



- ◆ Google
- ◆ Yahoo など

SNS広告



- ◆ Facebook
- ◆ Twitter
- ◆ Instagram など

動画制作・運用



- ◆ Youtube
- ◆ Instagram
- ◆ Tiktok など

MA/CRM支援



- ◆ データをもとにした戦略的運用・改善

SEO/メディア構築



- ◆ 内部施策

ネイティブアド



- ◆ SmartNews
- ◆ Gunosy など

データ解析



- ◆ 購買行動分析
- ◆ 広告効果分析

その他



- ◆ アフィリエイト
- ◆ リワード など

PHENOMENON,Inc

弊社のマーケティング支援

弊社のマーケティング支援-全体設計について

CPAだけでなく、事業としてスケールするためのマーケティング支援



LP作成からバナー制作、広告配信後の分析・改善まで一気通貫で提供



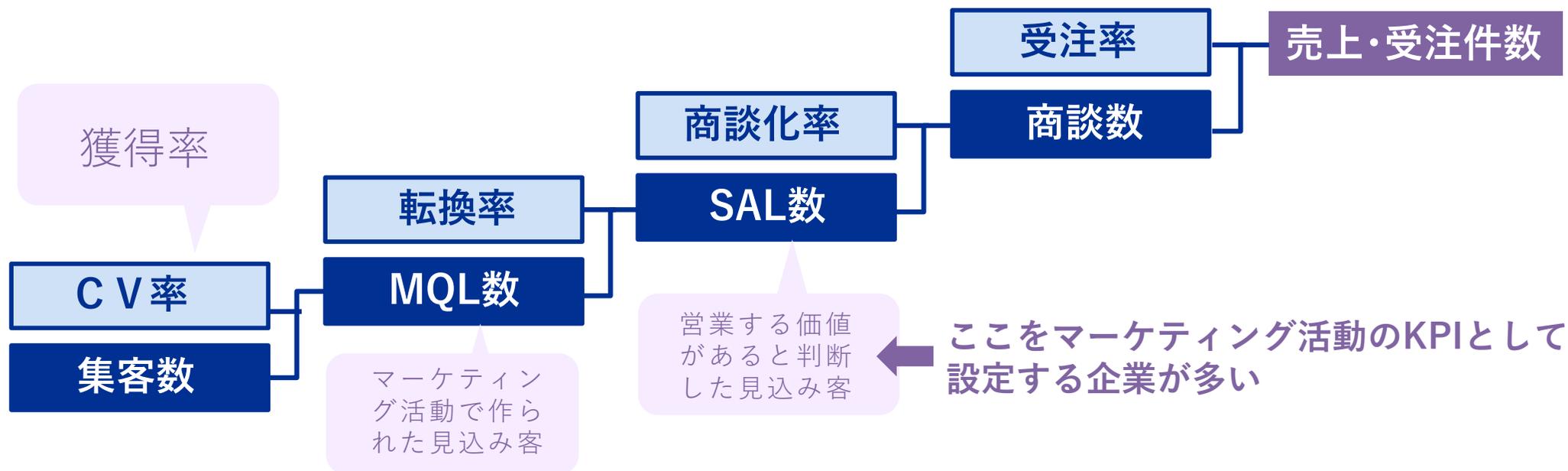
スクロール率・滞在時間・クリック率なども計測

スクロール率・滞在時間・クリック率など広告に必要なデータ計測設定も行います。LPで計測したデータは広告文、キーワードの改善にも活用します。

KGI達成のためのKPI設定

自社においてどの指標が最も重要かを考えてKPIを設定

KGI



興味関心フェーズ

課題認識フェーズ

比較検討フェーズ

パートナー選定フェーズ



貴社が提供する情報に何らかの興味・関心を持っているが、今すぐ導入の必要性は感じていない



自社製品・サービスが解決できるニーズや課題を保有し、そのための情報収集をしている。

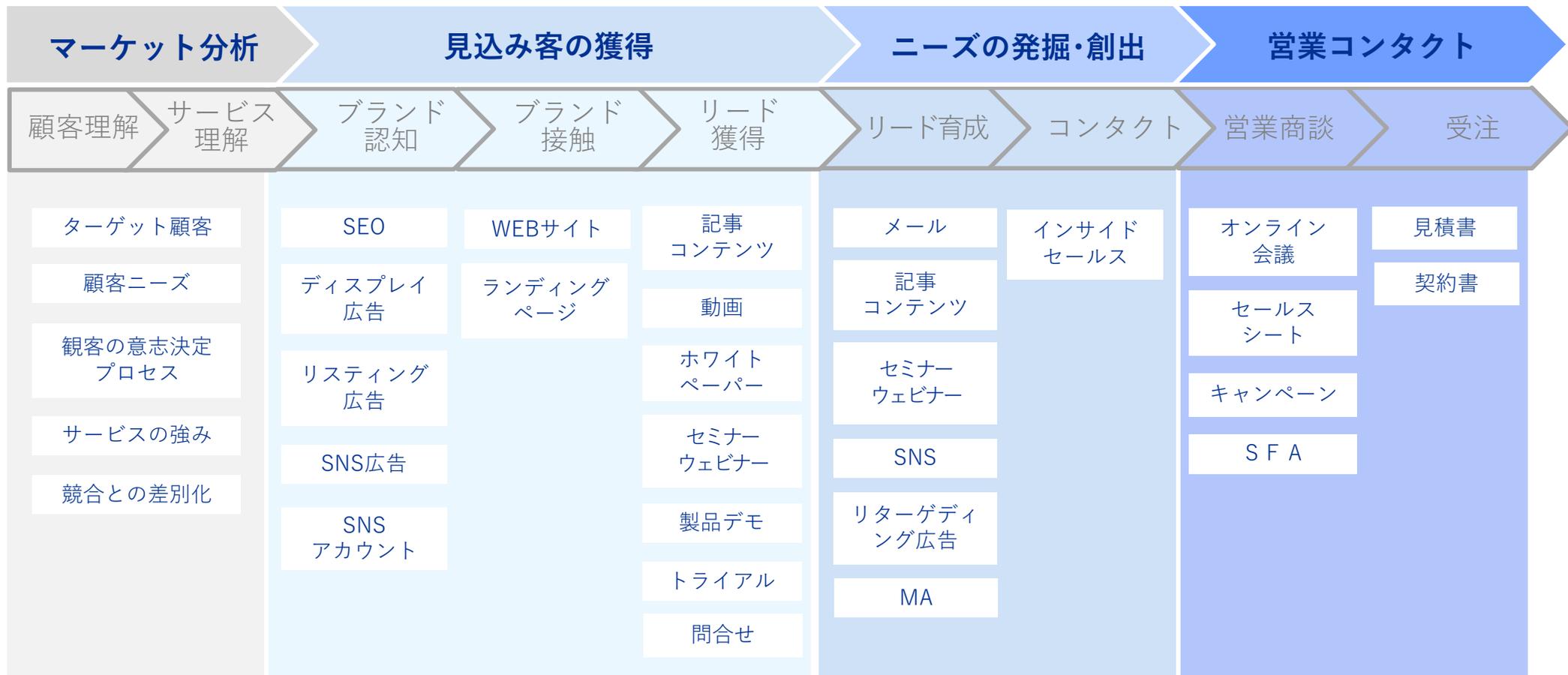


課題に対する解決策として自社製品・サービスを認知しておており、比較検討に向けてより詳しい情報収集を計ろうとしている。



製品・サービスの情報収集は終わっており、導入に向けて最終のパートナー先選定に入っている。

データに基づくマーケティングの仕組みづくり



ビジネスを理解

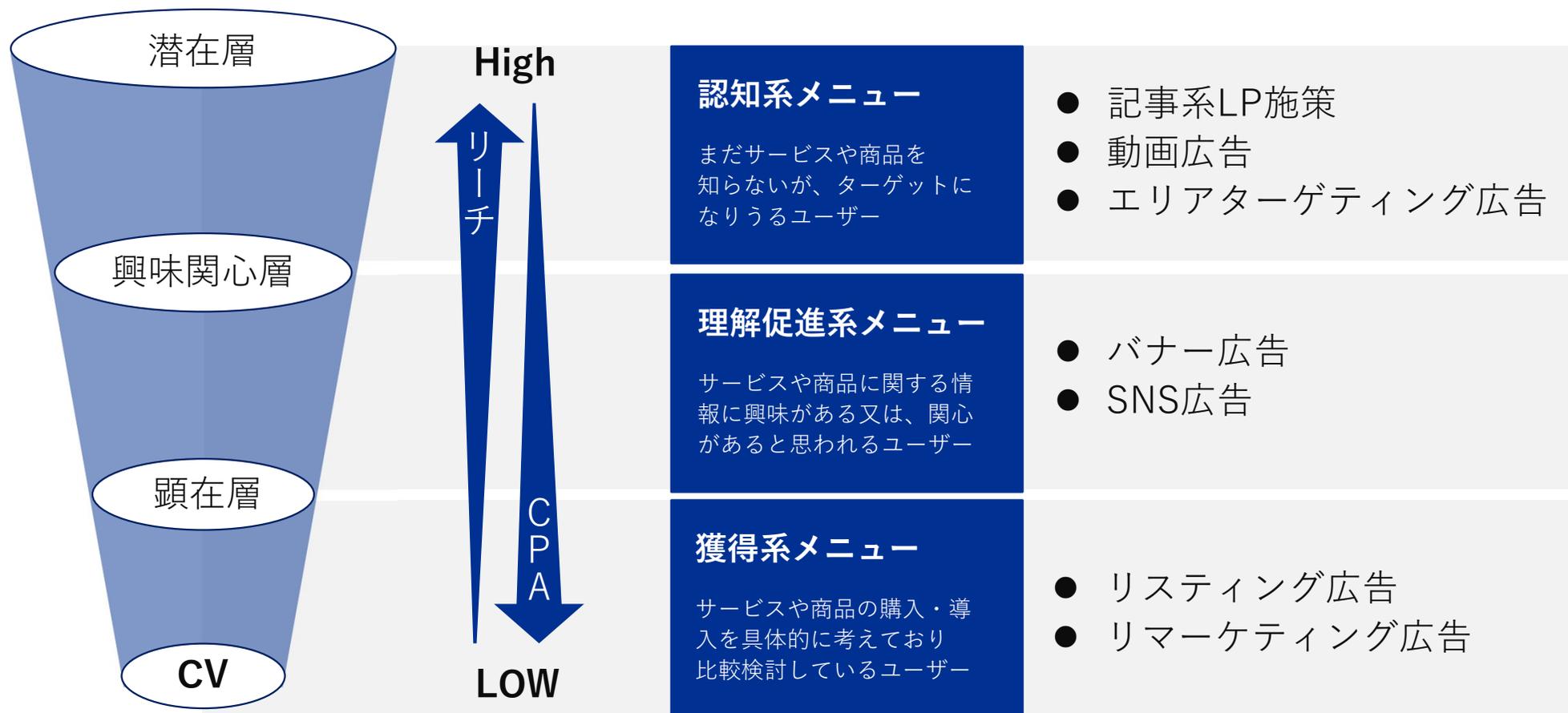
オフライン×オンラインメディアでの施策

データに基づくマーケティングと仕組みづくりを推進

アクセスログ | 施策データ | 戦略データ | 定性評価 | マーケットデータ

弊社のマーケティング支援-ターゲット別に施策

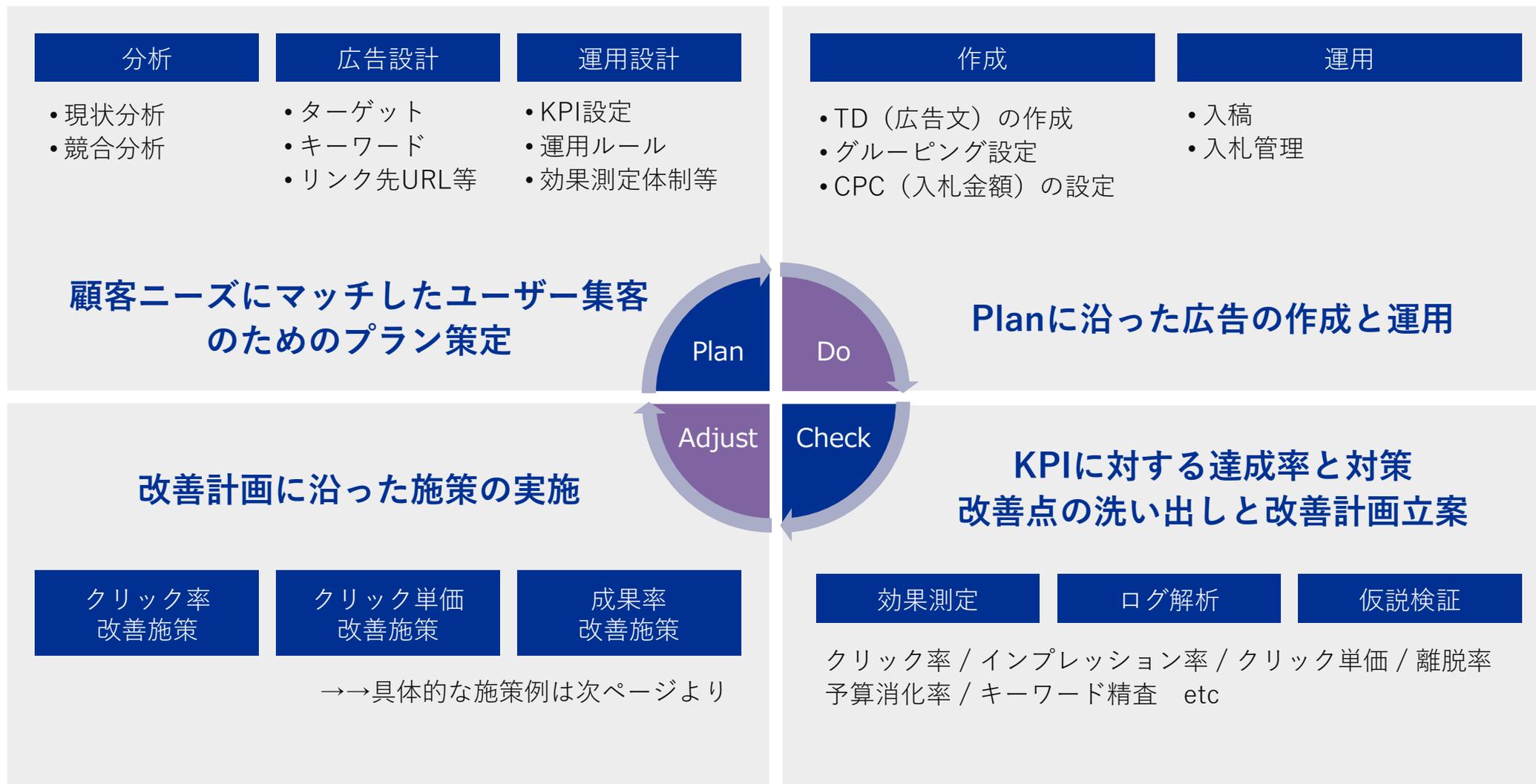
アッパーファネルからロウワーファネルまで一気通貫で対応



最終的なゴール達成のために必要な中間ゴール(目的)が存在。
達成したい目的を前提に広告メニューを選ぶことが重要です

弊社のマーケティング支援-効果を最大化するPDCA設計

常に最適な展開を行うため、PDCAサイクルを回し効果測定と改善を行います。

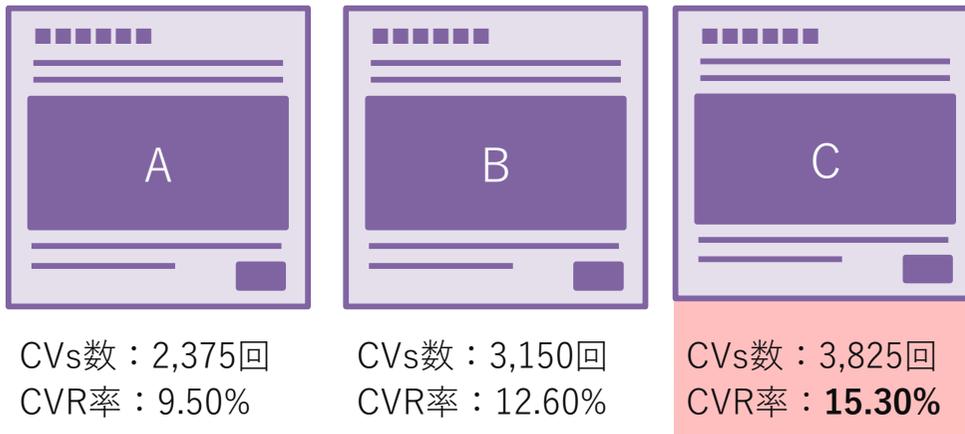


弊社のマーケティング支援-クリエイティブ改善

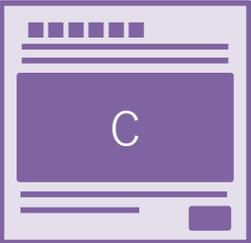
ブランドのメッセージや価値を的確に伝えるコンテンツを制作し、データドリブンに改善

パフォーマンス改善の流れ

▼ テストキャンペーンを実施



▼ 効果の良いクリエイティブで本番キャンペーンを展開



自由度	2
分散	10643055.57
P値	0.081%

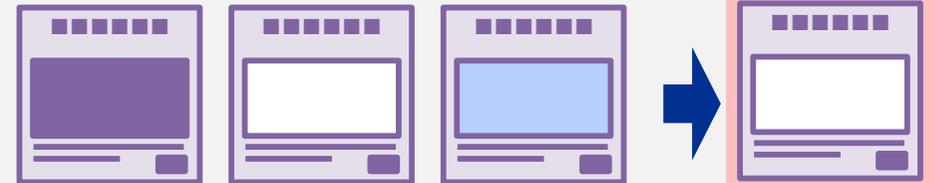
単純な数値の比較ではなく統計学的アプローチから有意差が認められるクリエイティブを選択

複数項目でそれぞれテストを実施

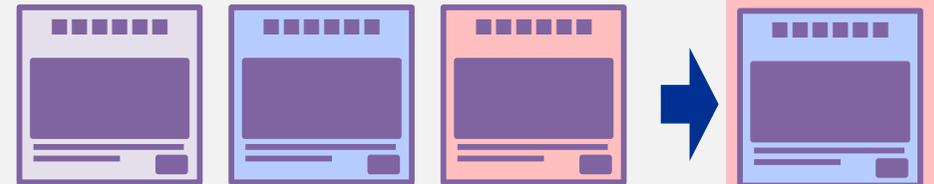
① 訴求メッセージ



② メインビジュアル



③ 背景色



複数の項目のテスト結果から効率的なクリエイティブを作成

PHENOMENON,Inc

改善実績

実績のご紹介(大規模のお客さま)

大手から中小のBtoBマーケティング支援を通じて累計1,000億円以上の価値を創造


京セラ丸善システムインテグレーション株式会社

 株式会社 日立システムズ

 三菱商事

大手コンタクトセンター運営会社

売上規模 **4,000**億円~

担当領域 **広告運用**

結果 **予算を変えずCPAを1/5に**

お客さまの抱えていた課題

- 他の代理店に任せていたが、年々CPAが高くなっていった
- 特に代理店の担当者が変わってからCPAが高騰していった

弊社の打ち手

- 全体施策として、そもそものKWの見直し
- 検索クエリの精査
- 定期的な広告アセットの見直し

数値改善までの所要期間

- 約3ヶ月間

BtoBの倉庫マッチングプラットフォーム

売上規模 **12**兆円~

担当領域 **SEO**

結果 **地域名掛け合わせKWで10位以内多数**

お客さまの抱えていた課題

- 全国の空き物件情報に対してSEOでの流入を増やしたい
- 最新検索アルゴリズムを反映した対策ができていない

弊社の打ち手

- 下記を含む約150種類の改善施策を実施
- サイト設計の見直し
- コンテンツ追加や構造化データ各種タグの見直し

数値改善までの所要期間

- 約6ヶ月間

実績のご紹介(中規模のお客さま)

大手から中小のBtoBマーケティング支援を通じて累計1,000億円以上の価値を創造



ABEJA

alue



oRo Co., Ltd.

AI開発企業

売上規模 **10**億円前後

担当領域 **広告運用**

結果 **有効リード率を20pt以上改善**

お客さまの抱えていた課題

- 戦略の実行部分に長けているパートナーがほしかった
- 広告の初期運用設計から入ってくれる会社を探していた

弊社の打ち手

- リスティング広告やMeta広告などを配信しながら、単純にCPAだけではなく有効リード率の改善を実施
- キーワードやバナー単位で有効リード率の分析を実施

数値改善までの所要期間

- 約5ヶ月間

ERP開発企業

売上規模 **25**億円前後

担当領域 **広告運用**

結果 **件数を維持したままCPAを30%削減**

お客さまの抱えていた課題

- CPAが高騰していた
- 競合の広告出稿が増えてきて打ち手に悩んでいた

弊社の打ち手

- 検索クエリの分析し、新たなキーワードの発掘
- LPの新規制作とABテストによる継続的な改善

数値改善までの所要期間

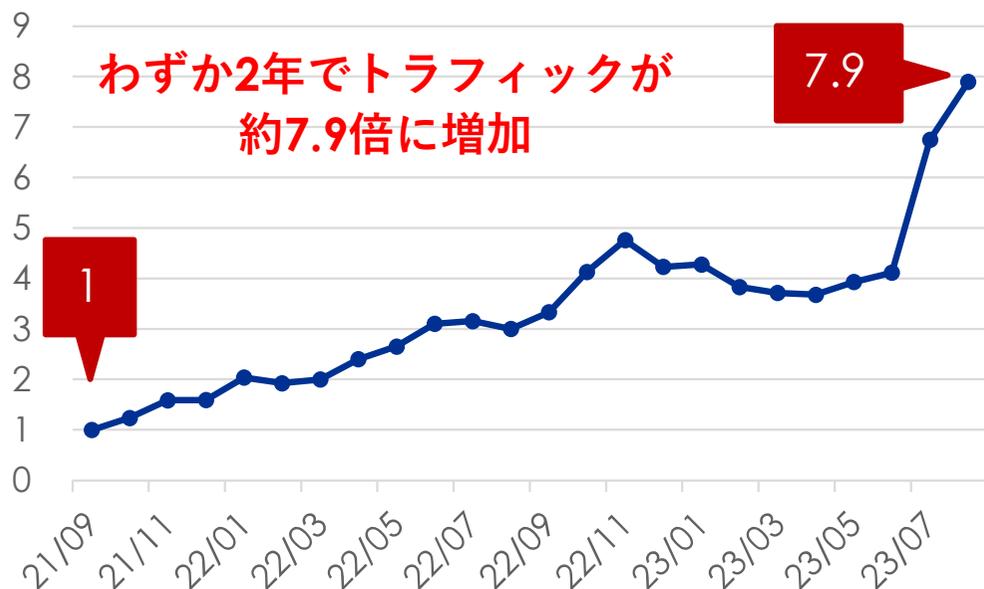
- 約2週間

コンテンツマーケティングによるトラフィック増実績

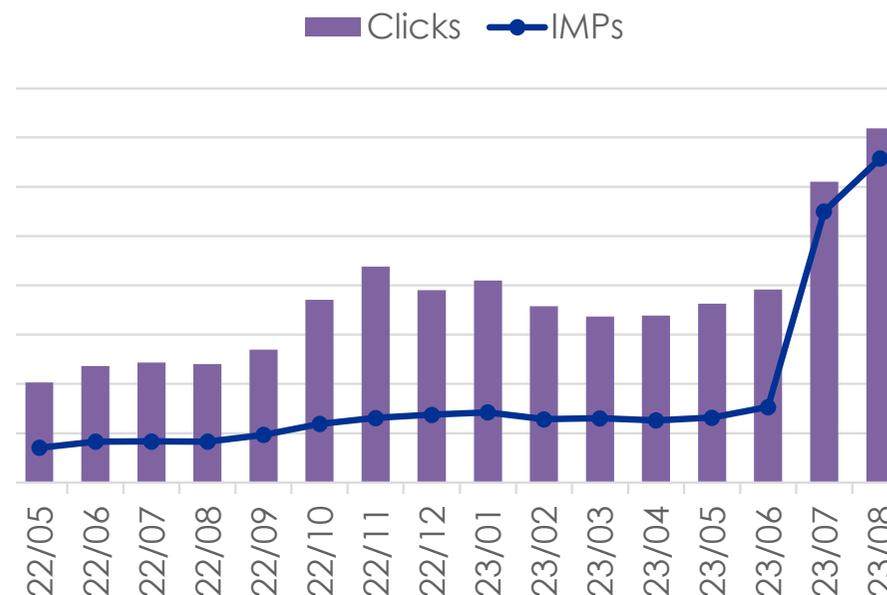
後発のオウンドメディアながら難易度の高いKNOW系クエリで1ページ目表示を多数実現

サイトセッション数推移

(2021/09のセッション数を“1”とした場合の比率で表現)



Search ConsoleでのIMPs/Clicks推移



コンテンツマーケティング実施企業

業種	中規模DXコンサルティング企業
展開場所	同社オウンドメディア
メディアの目的	認知獲得
専任チーム	なし(マーケ担当が他業務と兼務して推進)

上位獲得を実現しているキーワード例

- チャットGPT
- チャットGPTとは
- チャットGPT 無料
- Salesforce 活用事例
- Salesforce 中小企業 事例
- ai 導入 成功事例
- ai 導入事例 企業
- GA4 計測されない
- GA4 最新条法
- GA4 クッキーレス

PHENOMENON,Inc

お客様の声

長谷 直達さま（ABEJA取締役）

**ミニマムの負荷で最高のリターン。
運用面を全く気にすることなく安心してお任せます。**

今まで色々な広告代理店さんとお取り組みをしてきましたが、初速は良いが徐々に運用改善の提案本数が減り、本質的なアドバイスをいただけることが少なく、結局運用における戦略のハンドリングはこちらでというケースを多々経験してきました。

フェノメノンさんにお任せしてからは、運用面を全く気にすることなく、**本当にビジネスにおける重要な 이슈にフォーカス**できるようになりました。必要なコミュニケーションはしっかりとっていただけるので、ミニマムの負荷で最高のリターンが返ってきます！

株式会社ABEJA

取締役 長谷 様

元ミクシイ・リサーチ取締役



大学卒業後、株式会社ミクシイに新卒入社。入社後はSNS「mixi」のプロダクト開発に従事し、2012年6月にプロダクトオーナーに就任。2014年12月より社長室に配属。M&A関連業務に従事。

2015年1月からミクシイ・リサーチの取締役に就任。同会社を2016年4月にクロスマーケティング社へ売却。

2016年8月から株式会社ABEJAに参画。2018年11月より取締役に就任。

佐藤 維人さま（学校法人角川ドワンゴ学園 教育管理室 室長）

広告戦略の提案から実施まで、常にプロフェッショナルなサービスを提供していただけるベストパートナーです。

コロナ渦の期間において、急激に移り変わる市場環境に対してどの様に適応すれば良いのか常に頭を悩ませていました。難しい状況下において、最も頼りになった事業者はフェノメノン様でした。**建設的かつロジカルなアドバイスを常日頃からいただき、昨対比で150%以上の成長に貢献**していただきました。

クレバーな対応だけでなく、**人情味あふれる対応**も非常に魅力的です。議論を進めていく上で石塚様からいただく忌憚のないマジレスは内部の人間からいただいた意見と錯覚するほどのクオリティです。他の広告運用業者では味わえない体験と感じます。フェノメノン様は、**売上だけでなく組織全体のスキルも引き上げていただける面倒見の良い事業者**です。

学校法人角川ドワンゴ学園

教育管理室室長

佐藤 維人 様



大学卒業後、ソーシャルゲームを開発する会社に新卒入社。

2014年11月にネット証券会社に転職。AWS上で稼働する国内初となる証券APIの開発業務に従事。

2019年3月より学校法人角川ドワンゴ学園に入職。

N高校通学コース、プログラミング教育、放課後塾部門の責任者を務めている。

小久保智洋さま（元LINE株式会社 執行役員）

単なる広告運用にとどまらず、
本質的な成長のためのアドバイスをして頂けます。

もともとソーシャルアドやアフィリエイト広告を中心に広告費を投下していたので、リスティング広告への重要性に気づいておらず、運用も社内での担当者不在のまま放置していました。単に広告運用をしてくれるということではなく、本質的な成長をするために必要なアドバイスや判断をしてくれるスタンスに惹かれています。

短期的なROASで判断をする危険性もその中で学ばせていただきました。クライアントのサービスを自分ごととして、常にマジレスしてくれることが、他の代理店と一線を画していると思います。

株式会社ダイバース

取締役 小久保 様
元LINE株式会社執行役員

diverse

大学卒業後、富士フィルム入社。2002年に株式会社オンザ・エッチ入社。

株式会社ライブドア時代には子会社の代表取締役等も歴任。

LINE株式会社の執行役員などを経て、2013年に株式会社Diverseとして、東証マザーズ上場の株式会社ミクシィに合流。同社の取締役・結婚支援事業部長に就任。

その後、東証マザーズ上場の株式会社SKIYAKI取締役に就任。

東京大学工学部卒業。

成松 淳さま（元クックパッド 取締役）

外部のコンサルタントというより同じチームの一員として、
有益で的確なアドバイスをいただいています。

フェノメノン様には広告運用やオウンドメディア構築支援など、集客面をグロースハッカーとしてアドバイスいただいています。とにかく受け身に回らず、**改善点を継続してわかりやすく指摘いただいているのでチームに欠かせない存在**です。

また**技術的なことだけに留まらず、メディアやサービスの「ユーザー価値」という視点も踏まえてアドバイスいただき、事業成長に大きく貢献**していただいています。外部のコンサルタントというよりは同じチームの一員としてご一緒させていただいています。

元株式会社クックパッド
取締役 成松 様

MUUSEO

公認会計士として有限責任監査法人トーマツ勤務。

東京証券取引所出向などを経て、2007年1月よりクックパッド株式会社の取締役CFOに就任。同社の草創期において従業員10名弱の時代から経営陣として成長の一翼を担う。同社の東証市場一部昇格を機に執行役CFOを退任。

身の回りの大切なモノとの生活をもっと楽しみにすることを次のミッションにして、ミューゼオ株式会社を設立し現在に至る。

木村 良輔さま（株式会社バンタン 代表取締役社長）

代表自ら常に最前線に立ち、顧客と向き合ってくれるため、安心して運用をお任せすることができます。

運用型広告は運用担当者の力量次第で大きく成果が変わるとこれまでの経験で実感しています。どんな有名な広告代理店でも、担当する方の能力によって成果は大きく変わります。運良く優秀な方が担当してくれても、会社組織の事情で担当の方が変更されてしまうことも多々あります。

フェノメノンさんは代表の石塚さんが常に最前線に立ち、顧客と向き合ってくれるため、安心して運用をお任せすることができます。運用者が優秀で且つ継続的に担当してくれることは、成果を最大化するための必須条件だと感じています。

株式会社バンタン

代表取締役社長

木村 良輔さま

Vantan

2004年に株式会社アイレップに入社し検索エンジン連動型広告の営業に従事。2006年にGMOネットカード株式会社（当時）に入社後、同社が参入したファイナンス事業でWEBマーケティングを担当し実績をあげる。

2008年に株式会社ドワンゴに入社し、ニコニコ生放送などの責任者として従事。その後、営業本部長、子会社の取締役などを歴任。ドワンゴが新規事業として立ち上げた学校法人角川ドワンゴ学園N高等学校の法人本部長として経営を指揮し、開校3年目で6700名を超える生徒を抱えるスクールに成長させる。2018年に株式会社バンタンの代表取締役社長に就任。

"代理"店と呼ぶにはふさわしくない、 WEBマーケティングのブレンでありパートナー。

当社はBtoBtoC型の事業が中心であるため、今はまだ広告宣伝等の専任者を置いておりません。その中で新規事業としてtoC型のWEBサービスを展開するにあたり、**信頼して広告運用をお任せできるフェノメノンさんにパートナーとしてご協力いただいています。**

まだまだWEBマーケティングでの仮説検証を必要としているため、**運用面でのクオリティだけでなく、戦略立案にあたって的確な考察や助言をいただける**ので非常に頼りがいがあります。

株式会社SKIYAKI

経営企画室長
村田喜直さま



大学卒業後、教育NPO代表やCSRコンサルタント、英国ビジネススクール留学を経て、PR（パブリック・リレーションズ）の道に入る。横浜DeNAベイスターズ、角川ドワンゴ学園等でPR戦略・広報実務に従事するとともに、ブランディングやマーケティング領域にも職掌を広げる。

2020年2月より現職。副業で浜松市のPRアドバイザーにも従事。

**デジタルマーケティングにおける戦略設計から、
高度なエグゼキューションまでを1社で完結で対応できる数少ない会社です。**

正確な運用・対策は元より、**弊社の状況や競合他社を踏まえた適切な打ち手、施策のプランニング・実行まで見据えたコンサルティング**をして頂いています。机上の空論ではなく、スピーディーに最も効果的な打ち手を提案頂けるので、弊社の事業は石塚さん無しには成り立ちません。

デジタルマーケティングにおける戦略設計から、高度なエグゼキューションまでを1社で完結で対応できる数少ない会社です。 弊社のマーケティングアドバイザーとして末永くお付き合いしていただきたい最良のデジタルエージェンシーです。

株式会社ハウスマート
代表取締役 針山さま



大学卒業後、大手不動産会社を経て、2011年、楽天株式会社に入社。大手企業に対し、最新のマーケティング・ビッグデータ・インターネットビジネスのノウハウを元にコンサルティングを行う。

2014年9月株式会社Housmartを設立し、代表取締役社長に就任。日本郵政キャピタル、オプトベンチャーズ、アコードベンチャーズ等から総額6億円以上の資金調達を実施。

一橋大学卒業。

末広幸子さま（シフォン 取締役副社長）

メディア立ち上げ時にご相談させて頂いたおかげで、
効果的にSEO対策を行う事ができ、事業としてもマネタイズに成功しました。

弊社ゲームメディア「ゲームドライブ」のSEO対策でサイト運営のご相談をさせていただきました。日々の記事の更新は出来てはいるものの、サイトへのユーザーの自然流入もまだ少なく、検索をした際に上位には表示されていない状態でした。

SEOの観点から記事のカテゴリ分けの手法であったり、更新に対する考え方などを教えていただくことで効率的にサイトへアクセスを強化でき、**事業としてもマネタイズに成功することができました。弊社事業に欠かせない存在です。**

株式会社シフォン

取締役副社長

末広 様



2004年より株式会社ISAOでGM(ゲームマスター)の管理・育成およびオンラインゲーム運営支援業務に従事。オンラインゲーム運営会社を経て独立。現メンバーとともにシフォンを創業し、取締役に就任。

サポートの観点から運営リスクを低下させるためのガイドライン作成から、人事評価制度や就業ルールまでトータルの人員運用を考慮した運営コンサルティング業務の提供を担当。

東京外国語大学中退。

PHENOMENON,Inc

ご注文・広告配信
までのフロー

ご発注までの流れ

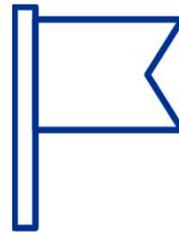
弊社ではご発注をいただく前に御社のアカウントの分析を行っております。
御社の課題を割り出し、ご納得いただいた上で発注をいただくことが可能です。

1



お打ち合わせ

2



課題感、目標の
ご共有

3



アカウント分析

4



分析資料のご送付

5



ご発注

広告運用 配信開始までの流れ

1 目標の設定

まず、広告キャンペーンの目標を明確に設定します。目標は売上増加、ウェブサイトトラフィックの増加、ブランド認知の向上など、ビジネスのニーズに合わせて定義されます。

2 ターゲットオーディエンスの特定

広告を誰に向けて展開するかを明確にし、ターゲットオーディエンスを特定します。性別、年齢、地理的位置、関心事などを考慮します。

3 広告プラットフォームの選定

広告を配信するプラットフォームを選択します。主要な選択肢にはGoogle Ads、Facebook Ads、Twitter Ads、LinkedIn Adsなどがあります。

4 キーワード選定とターゲティング

検索広告の場合、適切なキーワードを選定し、ターゲティングオプションを設定します。これにより、広告が表示される条件を制御できます。

5 タグの設定

ウェブサイトトラッキングのために必要なタグ（例: Google Analyticsのトラッキングコード）をウェブページに設置します。

6 広告審査と承認

選択した広告プラットフォームが広告を審査し、承認するプロセスがあります。

7 広告の公開と配信

広告キャンペーンが承認されたら、公開を開始し、広告の配信を開始します。

8 モニタリングと最適化

広告のパフォーマンスを定期的にモニタリングし、必要に応じて最適化を行います。CTR（クリックスルーレート）、CPC（クリック単価）、ROAS（広告費用対収益）などの指標を追跡します。

9 レポートと分析

キャンペーンの成果を評価し、分析レポートを作成します。成果に基づいて次のステップを決定します。

“テーラーメイドのマーケティング施策”で 拡張性のある事業成長に貢献する

弊社は創業以来、独立系のデジタルエージェンシーとして一貫してお客様の事業成長を支援しております。東証一部上場・外資系企業から数億～数十億円調達をしているスタートアップ企業まで幅広くマーケティング支援をおこない、僭越ながら高いご評価いただいております。

我々の業界では昨今アドテクノロジー・データテクノロジー領域における急速な進化もあり、各種ツールの自動化機能も拡充されていますが、プロジェクトにおける成否は、ますます担当者のスキルに依存する割合が大きくなっているのが現状です。テクノロジーだけでは決して他社と差別化することはできませんし、最新のツールだけで事業課題が解決することも少ないでしょう。

データ活用のための細かな設計や運用業務の実行部分がプロジェクトを成功させるための重要な要素になっており、今後のデジタルエージェンシーにおける大きな差別化要因になっていくことは疑いの余地がありません。

お客様の抱えるあらゆる事業課題に向き合い解決するため、「テーラーメイドのマーケティング施策」をモットーに、お客様のパートナーとして伴走いたします。今後もお客様の課題とテクノロジーに真摯に向き合い、事業価値を提供して参ります。

お問い合わせ

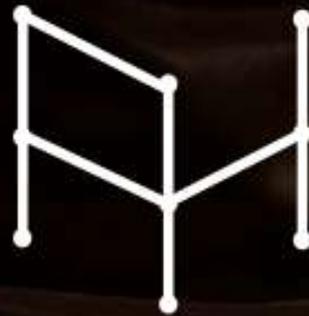
デジタル領域での事業展開でお困りのこと、
ご不明な点がございましたらお気軽にお問い合わせ下さいませ。
お問い合わせは以下までお願いします。



isi@phenomenon.jp

フェノメノン株式会社

<http://phenomenon-jp.com/>



PHENOMENON,Inc

A Bespoke Marketing Tailor