

postfeed

データ分析に強いWEB広告会社

## 目次

- 1. ポストフィードの特徴**
- 2. ポストフィードの事業**
- 3. 実績：広告運用**
- 4. 実績：メディア運用**

## 自己紹介



株式会社PostFeed 代表取締役/CEO

森 進一 Mori Shinichi

✉️ [mori@postfeed.co.jp](mailto:mori@postfeed.co.jp)

☎️ 090-7888-1399

🌐 <https://www.postfeed.co.jp/>

- 出身地：兵庫県生まれ
- 生年月日：1990年9月1日
- 休日の過ごし方：子供たちの習い事、猫に遊んでもらう

株式会社PostFeedを創業して24年9月で3年。  
前職で知り合った同僚と広告代理店として設立し現在は  
3人の新メンバーが増え5名体制。

WEB広告を軸としたサービスを展開しながら、データ分析事業にも力をいれている。創業3年目で50社近くの企業様とお取引の実績有り。

## 会社概要

### 株式会社PostFeed

- 設立年月日 2021年9月8日
- 代表者名 森 進一
- 従業員数 5名
- 所在地 兵庫県加古川市平岡町二俣659-7
- 主な事業内容 WEB広告事業・データ分析事業・メディア事業・制作事業

# 1 ポストフィードの特徴

Feature

## ポストフィードとは

# 顧客と共に成功を目指すウェブ広告会社

Web advertising company that works with clients to achieve success.

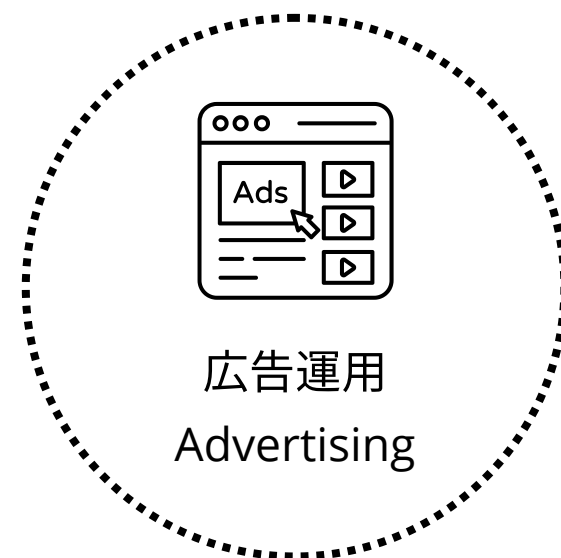
1. 得意分野はtoC向け、広告運用、マーケティング、サイト&LP制作、メディア運用
2. 創業3年、メンバーは5名（2023年12月時点）
3. 広告運用コンサルタント、データアナリスト、デザイナー、ライターで構成
4. データ分析から導き出すBtoCマーケティングの知見と独自の運用メソッド
5. メンバー全員が6年以上のtoC向けマーケティング経験者
6. 調査・戦略立案を伴うコンサルティングに定評
7. 独自のSEOメソッドで月間50万PV以上の流入があるメディアを運営

## 他社との違い

ポストフィードは、他の広告代理店と比べて、以下の4つの点で優位性や差別性があると考えています。



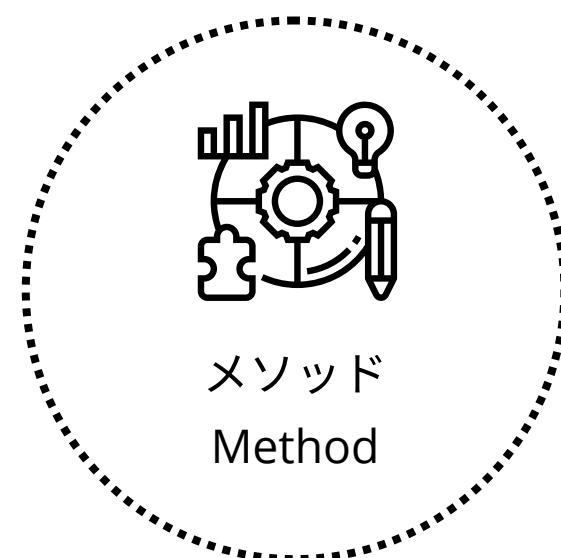
- 顧客、ビジネス、市場、競合を入念に調査
- 戦略を整理して戦術を定義
- WEBマーケティングの定石を踏襲
- PDCAサイクルの量と質にこだわる



- 調査、データを元にアカウント設計
- 媒体の特性を活かした配信戦略
- 重要指数を押さえた数値分析
- toCビジネスに最適化させたLP設計



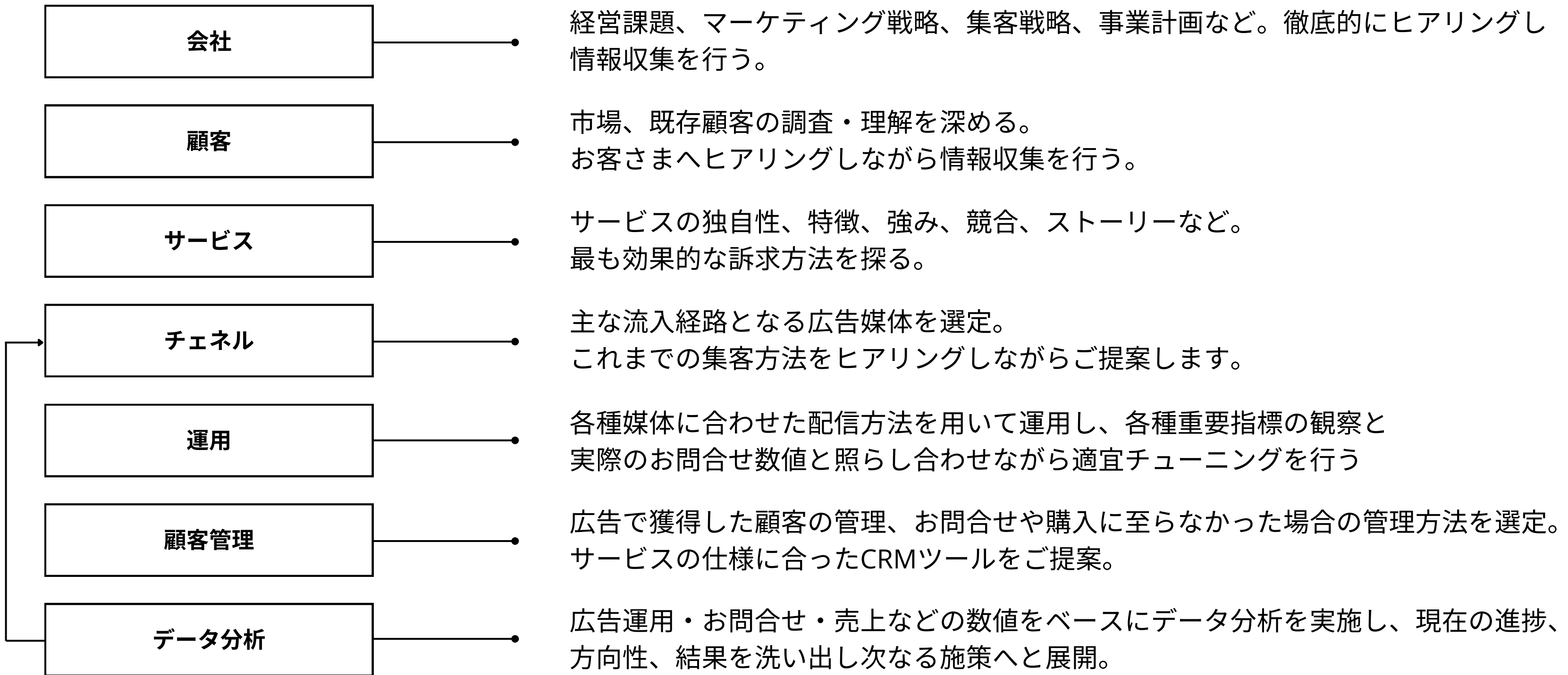
- BtoCビジネスの成功法則をベースとした分析
- WEBと現場の両データを重視した仮説検証
- 費用対効果の最大化に拘る
- データを元にした中長期の未来予想



- データ分析×運用でパフォーマンス最大化
- データ分析×SEOで検索アルゴリズムを攻略
- 戦略から導かれた論理的な提案

## 運用戦略フレームワーク

「広告で成果を出す」ための調査や議論のプロセスを体系化できている点が強み。



# ポストフィードに依頼する5つのメリット

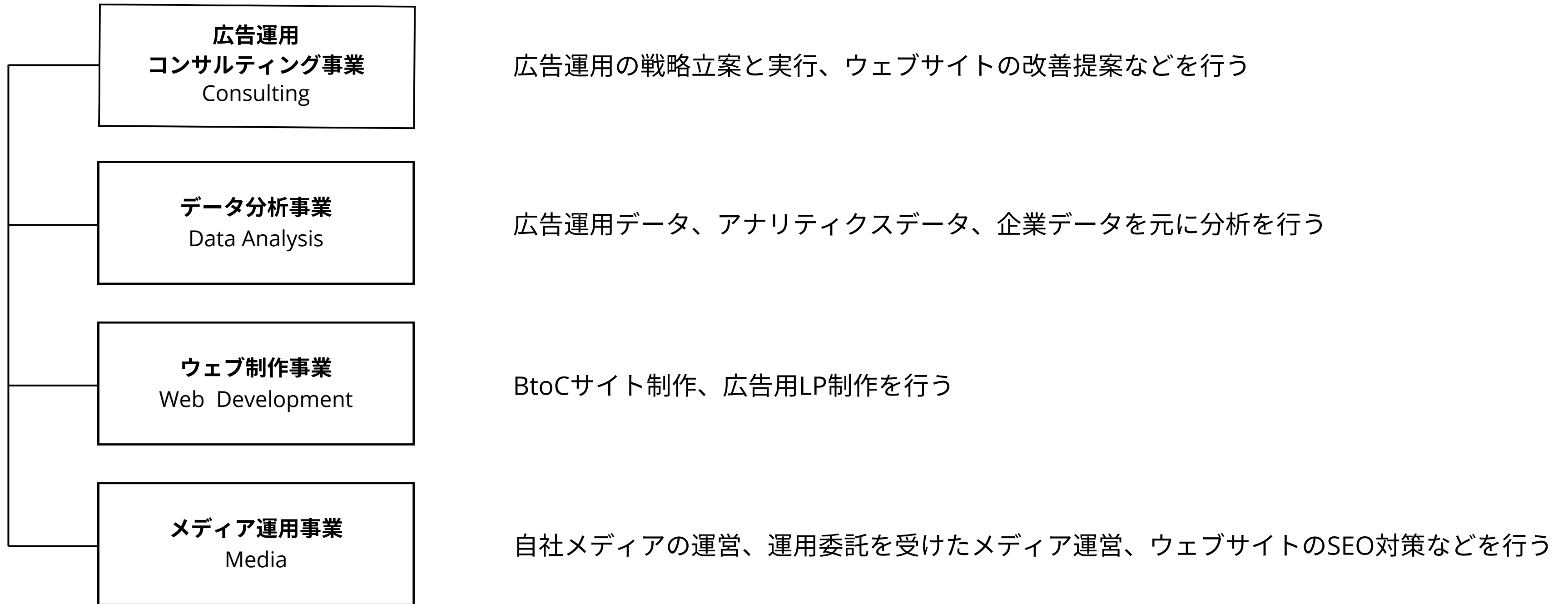
1. ただ広告運用を依頼するだけでなく、**ウェブ戦略と戦術**が明確に見えて透明性が高い
2. 代理店ではなく、「**共に成功を目指す**」パートナーの視点で考えてもらえる
3. データ分析を元に、**自発的な提案**がもらえる
4. BtoCビジネス領域の**知見と経験**を持っている
5. **プロジェクトを丸ごと任せられ**、ウェブの知見が少ない担当者でも理解しながら進められる



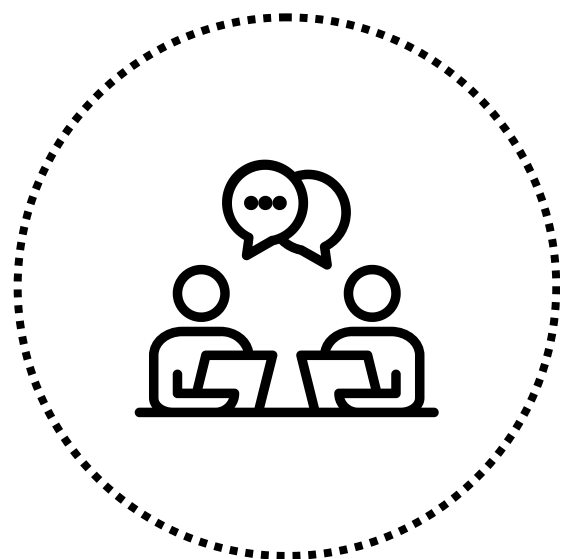
## 2 ポストフィードの事業

Management

## 事業ポートフォリオ



## 提供スタイル



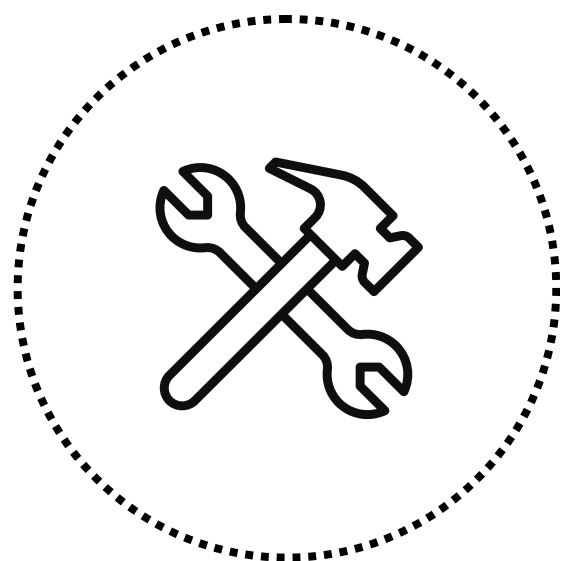
### コンサルティングだけ

コンサルティングのみのご依頼も受付けております。運用改善、データ分析、メディア運営など弊社の知見をベースにサポートいたします。



### 全てご依頼

広告運用、ウェブ制作、データ分析。すべてをご依頼頂くことで、一貫したサービスの提供とパートナーとして共に成功を目指してまいります。



### 部分的なご依頼

データ分析のみ、既存の代理店様とは別の媒体運用、LP制作、メディア記事制作など、状況に応じてご相談が可能となります。

## 3 実績：広告運用

Works : Advertising Operations

## 1. クライアント企業概要

企業名：株式会社ビーコンセプト

業種：パーソナルジム

取り扱いサービス：女性専門ジムの全国に**33**店舗展開。

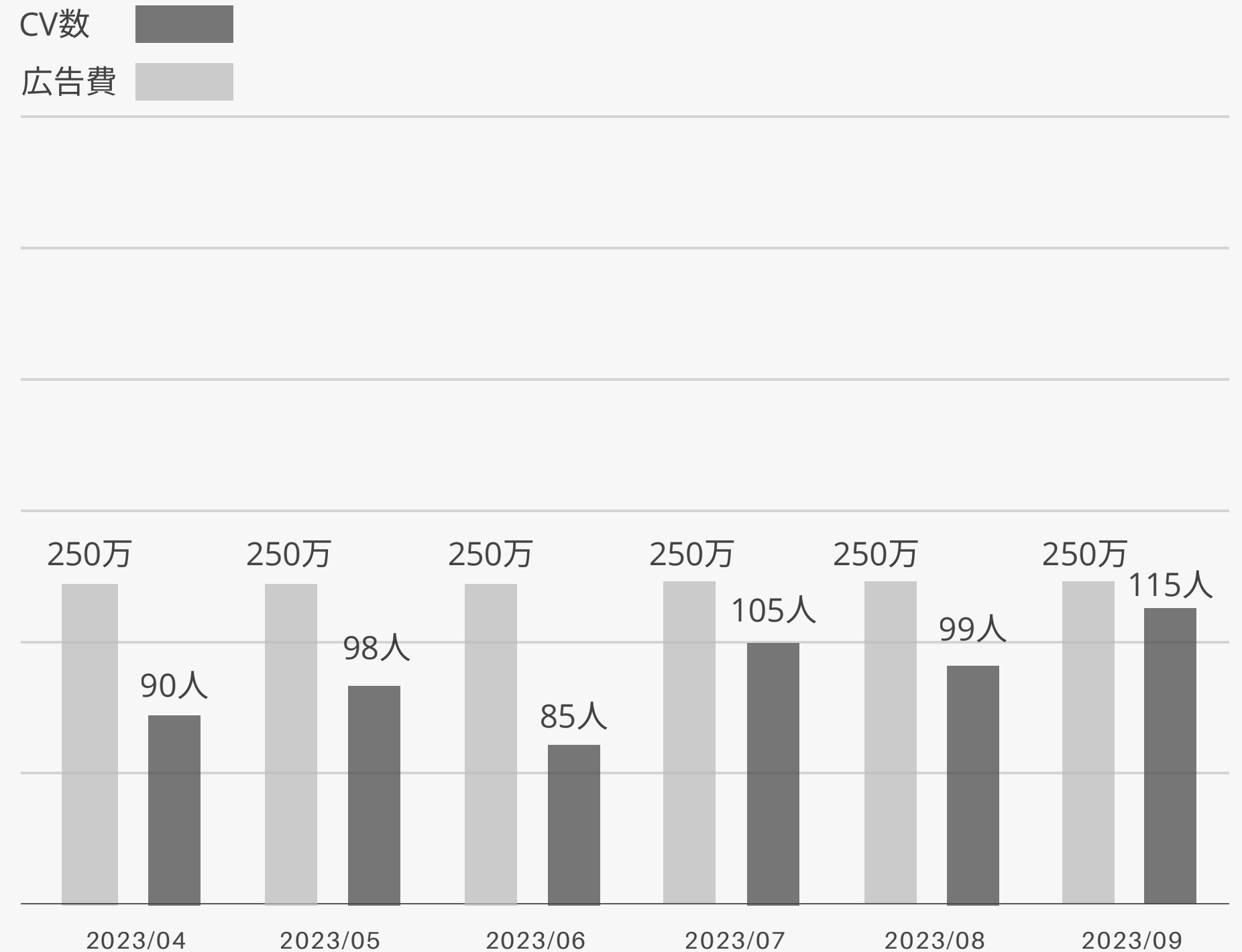
年商：**5**億円

## 2. サポート前

集客の主軸としてアフィリエイト、公式サイト、リスティング広告の3つを活用。自社に広告・**SEO**の知見がなく広告の費用対効果も指名検索で**CPA5**万円台と高く苦戦されていました。

## 3. サポート後

指名検索においてはデモグラの調整、**LPO**などを実施し**お取引後2カ月でCPA1.5万円前後で獲得**。一般KWにおいても**3万円前後で獲得**できるようになる。毎月広告だけで**80～100名前後の獲得に成功**。



## 1. クライアント企業概要

業種：中小ブランド買取事業

取り扱いサービス：金、ブランド、楽器、古物などの買取

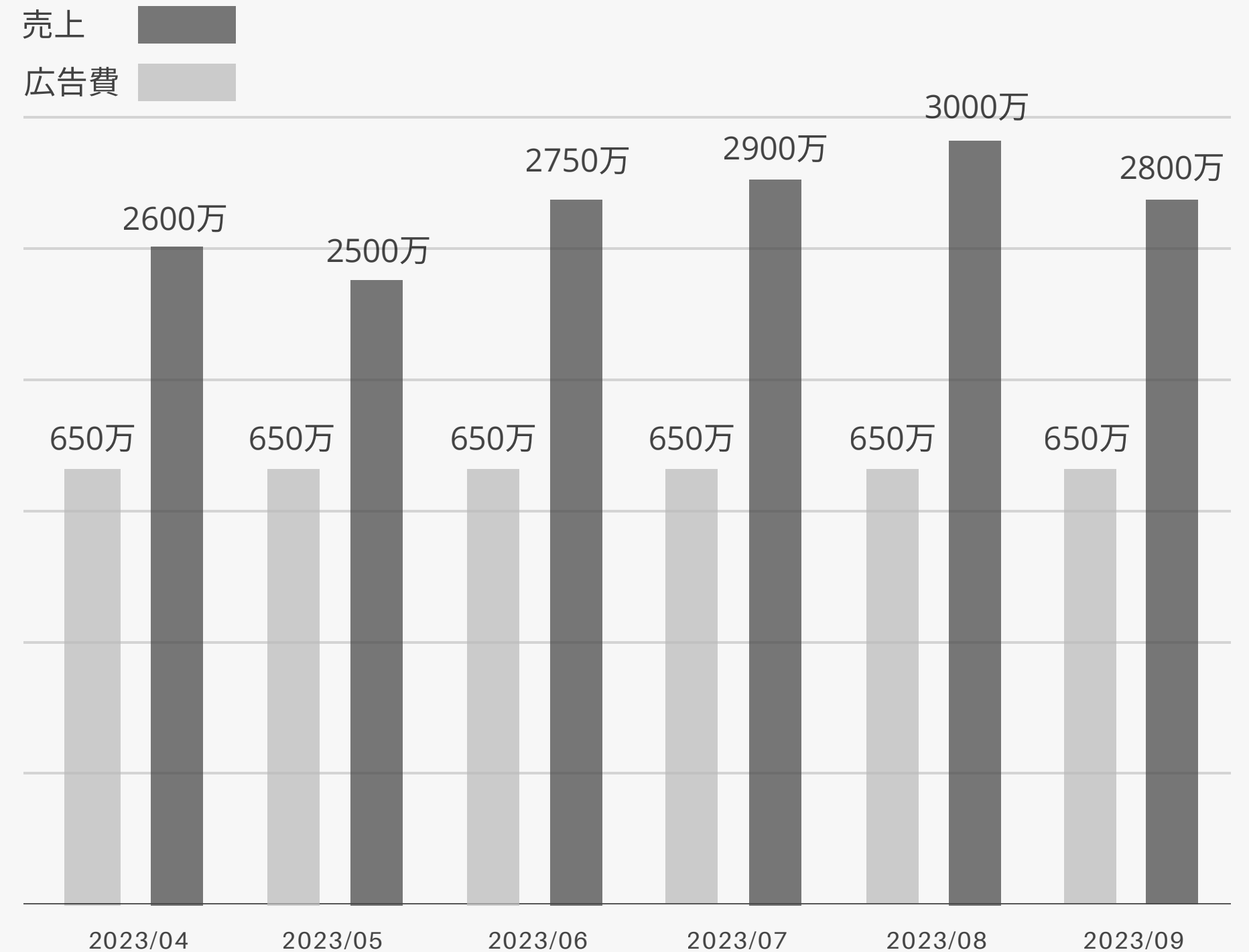
年商：30～40億円

## 2. サポート前

サポート前は別の広告代理店様にて運用を実施。契約満了時期が近いとの事で弊社をご紹介頂きました。コロナで来店が減り広告費に対して新規来店数並びに売上が見合わないという課題感がありました。

## 3. サポート後

アカウント構成を見直し、各エリアと過去来店に繋がっている地域など詳細にリサーチし、無駄な配信が生まれないように設計。**KW**も軸ごとに整理し**TD**での訴求内容を改善。以前の**ROAS**が**200%**前後だったが**3カ月後には400%台に伸長**。



## 1. クライアント企業概要

企業名：株式会社clover8

業種：総合リユース業

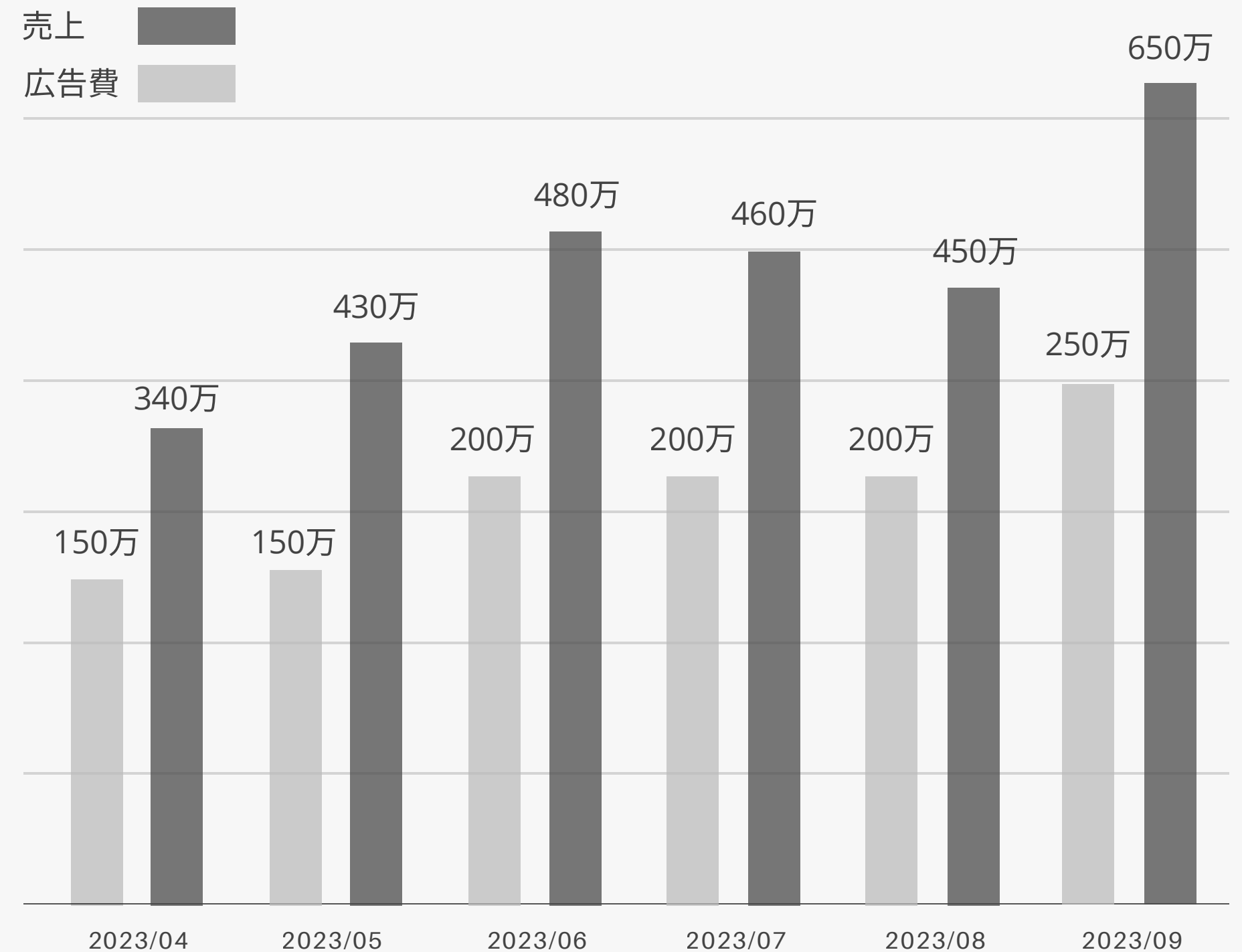
取り扱いサービス：化粧品・水栓・住宅設備など買取を行っている。

## 2. サポート前

2022年9月より事業を開始され自社に広告運用知識がなかった為に弊社へリスティング運用を依頼。

## 3. サポート後

当初月30万円～スタートした運用費も現在は月150～300万円まで増加。平均ROASが250%～300%前後で毎月推移している。



## 1. クライアント企業概要

業種：渋谷にあるビールバー

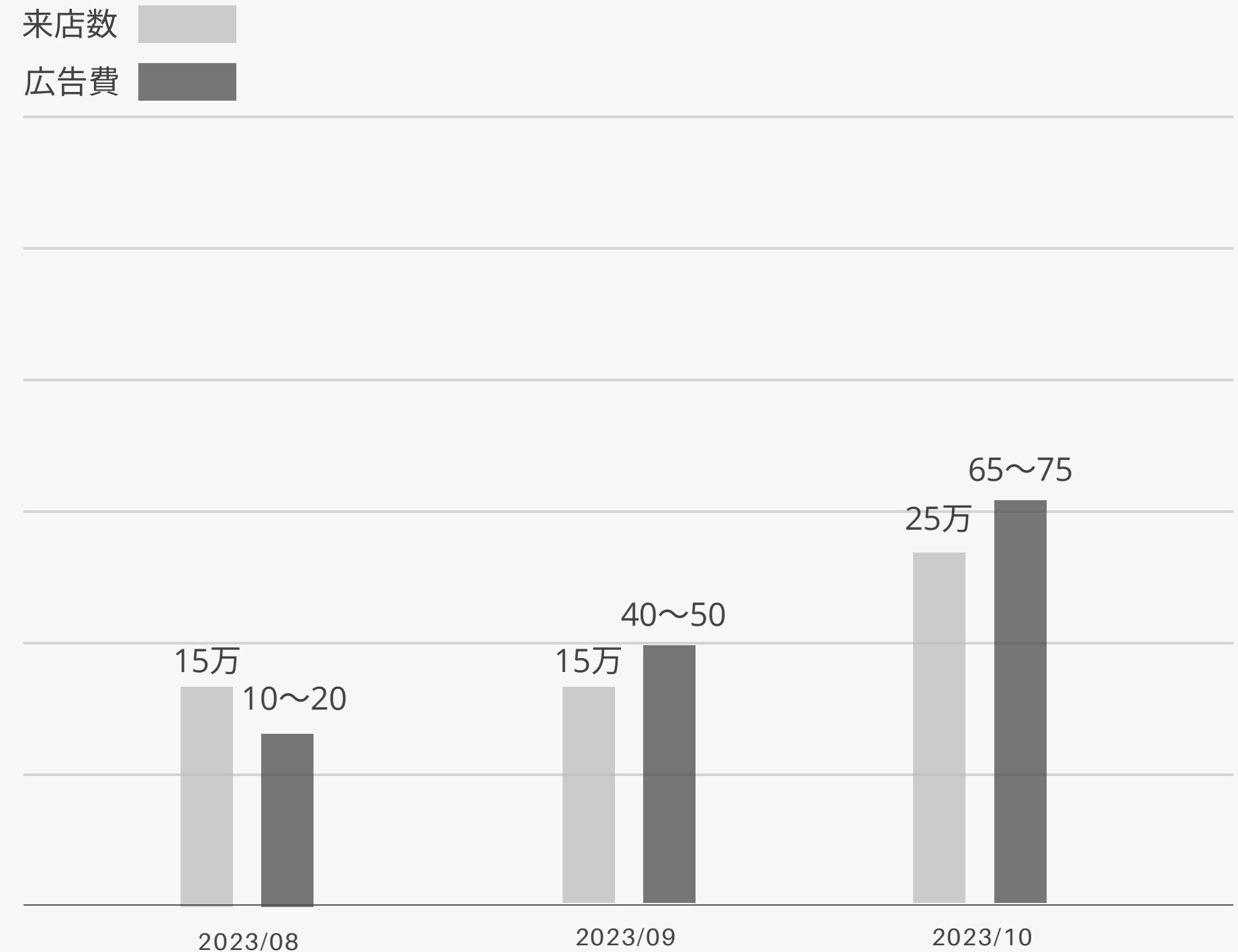
取り扱いサービス：飲食

## 2. サポート前

これまでSNSカウント運用とLINE運用を実施されていましたが、運用リソースと比較して思うように新規顧客の集客には繋がっていなかった。

## 3. サポート後

弊社がご提案させて頂いた内容は**広告×DM戦略×LINE**の3つを活用した集客支援となります。広告ご予算としては1店舗当たり10万円～20万円程度使用しました。結果としては開始から2～3カ月後に**新規来店が月に50～60件ほど増加**。





## 1. クライアント企業概要

事業主名：ピカジョブ

業種：人材紹介業

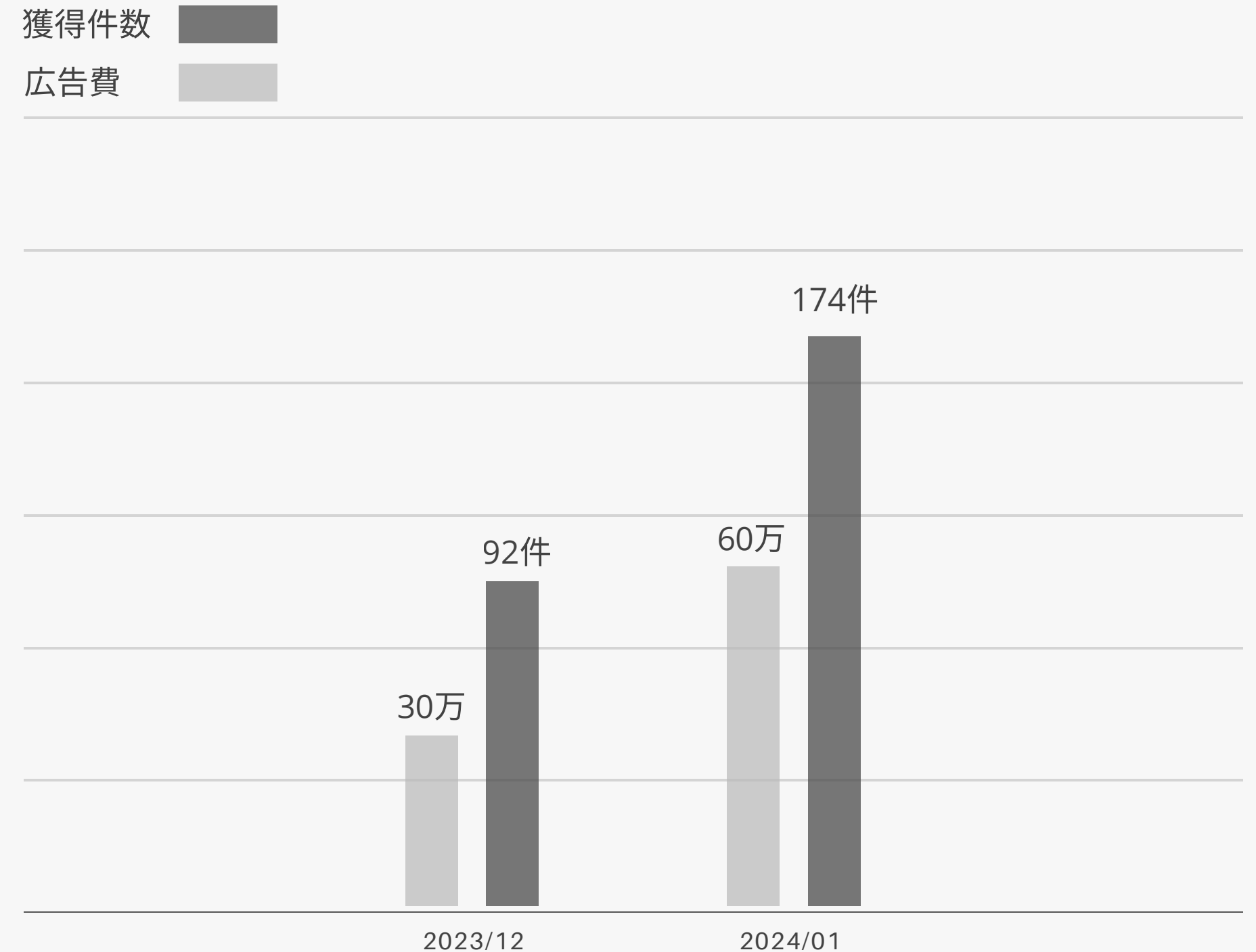
取り扱いサービス：工場をメインとした人材紹介

## 2. サポート前

リスティング広告をメインに集客を実施されていましたが。昨年の夏頃から獲得単価が高騰し始め打開策を見いだせない状況の中、新しい媒体にチャレンジしたいご相談を受けて**2023年12月よりSNS動画広告**をスタート。

## 3. サポート後

**12月**は初動ということもあり月額**30万円**のご予算でスタートし初月から**お問合せ単価3,000円台、面談単価3,000円後半台、契約単価8,000円台**と好調に獲得が進み、**24年1月**は倍の予算でも同じ獲得単価で進行中。



## 4 実績：メディア運用

Works : Media



## ぶれすた

<https://playful-style.net/>

月間50万PV以上の流入があるジム、フィットネス、トレーニングアイテムを紹介しているメディア。多くのジムへの送客実績があります。



## Myパーソナルジム

<https://www.you-kenko.jp/>

運用委託を受けているメディア。委託後1年間で1万PV以上へ成長達成。パーソナルジムのメインとしたメディア。

# THANK YOU

---

FOR COMING