

集客パートナーNAGARE

会社概要

数値とデータ分析により
集客の悩みを解消し、売上を2倍～3倍にする

SEO／Web集客の専門家
集客パートナーNAGARE

事業をする上でクライアントに対して大切にしていること

1. 継続的に売れ続ける／利益が増える状態をつくる
2. 対等のパートナーとして共に成果を創造する
3. 事業者様にとって最高のパートナーであり一緒に考え、試行錯誤し、手を動かす

事業をする上で大切にしていること

1. マーケティングの力で
 - ・悩んでいる人に解決策を届ける
 - ・人生の質が120%高まるサービスや情報を届ける
2. 四方良し
(クライアントと関係者、お客様・自社・社会)
3. 丁寧に、全力で行う／改善し続ける

弊社がお役に立てる方

1. 売上を2~3倍にしたいけど、どうしたらいいの？
2. 長年、売上の悩みを抱え続けている
3. HPやLPからの問い合わせ・申込が増えない／激減した
4. プロにお願いしたけど集客できていない
5. 毎月の広告費を下げたい
6. 検索エンジン（SEO）からの集客や売上を増やしたい
7. 継続的に売れ続ける仕組みを作りたい など

ところで、なぜWeb集客で苦戦するのか

ご存知でしょうか？

原因は、単純に以下を行うだけでは
成果が出ないケースが少なくないからです

1. HPやLPをつくる
2. Web広告を使う
3. SNSやブログでの情報発信する
4. 売り込みに力を入れる
5. アクセスを増やす
6. SEOに力を入れる／上位表示する
7. 他社と差別化する
8. 集客の仕組みを作る
7. Lineやメルマガ／ステップメールをはじめる など

ひどい場合、こうした例もあります

1. 月30万アクセスのWebサイト → 月間売上10万弱
2. 月100万アクセスのオウンドメディア → 月間売上100万弱
3. 月2万アクセスのWebページ → 2年間売上ゼロ
4. 年間のメルマガ登録数7200 → メルマガからの年間売上ゼロ
5. ビジネスの核となるキーワードで上位表示 → 売上ほぼなし
6. 新規商品のメインキーワードで検索1位獲得 → 売上ゼロ
7. とにかく頑張って記事を書く、改善をする → スタッフが疲弊する

主な原因は4つです

1. 売上に繋がらないアクセスを集めている
→ 申込の可能性が低い方を集めている／ファン化していない
2. 集客の流れを作れていない
→ 取りこぼしが生まれている／流れが止まっている
3. 購買意欲が高まるWebサイトやLPになっていない
→ お客様が「自社を選ぶ理由がない／お願いしたいと思えない」
4. 改善の方法、優先順位の間違い
→ 問題が見えていない／ズレた行動を繰り返す

大事なことは

1. 集客や売上につながるアクセス
→ ここが集客成功の8割を決める
2. 集客の流れづくり
→ 継続的に受け続ける仕組みづくりと改善
3. 購買意欲が高まるWebサイトやLP
→ お客様が「あなたお願いしたい」と思う理由や状態づくり
4. 数値やデータを分析し、問題や課題、解決策を明確にする
→ 「どこを改善すると、いくら売上が上がると」見立てた上で改善
売上を2~3倍にする道筋の明確化

より詳しくは

御社の悩みや目標に合わせて
根拠や理由を添えてご紹介できます

お気軽にご相談ください

弊社の特徴

1. 数値やデータ分析をしつこく行い、仮説検証を繰り返す
2. 申込につながる確率が高いアクセスを集める
3. 顧客視点に基づくWeb集客を徹底 ※売り手目線によるズレを回避
4. 成約率アップが得意（HPやLP、導線の改善・集客の流れ改善 など）
5. 売上重視のSEOを実施 ※アクセス重視ではない
6. 改善により、よりお客様に選ばれる状態をつくる
7. クライアントと一緒に考え、試行錯誤し、手を動かす

こうした特徴を活かすことで
集客の悩みを改善し、売上を上げていく
それが集客パートナーNAGAREです

集客アップへの取り組み方

ステップ1. 集客診断による「問題や課題」の具体化／掘り下げ

- ・ 数値とデータの分析により「売上の取りこぼし」
「集客における問題」「売上2～3倍のための課題」を具体化

ステップ2. 6ヶ月～12ヶ月の「売上アップ」プロジェクトを作成

ステップ3. 改善への着手

ステップ4. 数値やデータ計測に基づく「さらなる改善・横展開」

ステップ5. 「計画遂行」と「ステップ3と4の繰り返し」

事例

1. スクールビジネス

新規の売上が頭打ちで、先が見えない状態から
新しい集客の流れをつくり新規売上7,000万円アップ

2. ファッションビジネス

検索順位の下落により新規集客が激減
順位の挙げ直しで、売上2倍へ改善

など

サービスの提供方法

1. 月2回（2時間/回）のミーティング
2. オンラインサポート（随時）
3. データ分析による問題点の発見、解決策の提供
4. キーワード選定（SEOも含む場合）
5. 改善案の練り上げと実施

金額

中小企業向け ： 12.1万 ~ 27.5万 (税込) /月

個人起業家向け ： 7.7万 ~ 13.2万 (税込) /月

※契約期間は最低6ヶ月か12ヶ月～

最後に

SEO／Web集客でお悩みの方向けに
無料相談を開催しています

無料相談の流れは次のページをご覧ください

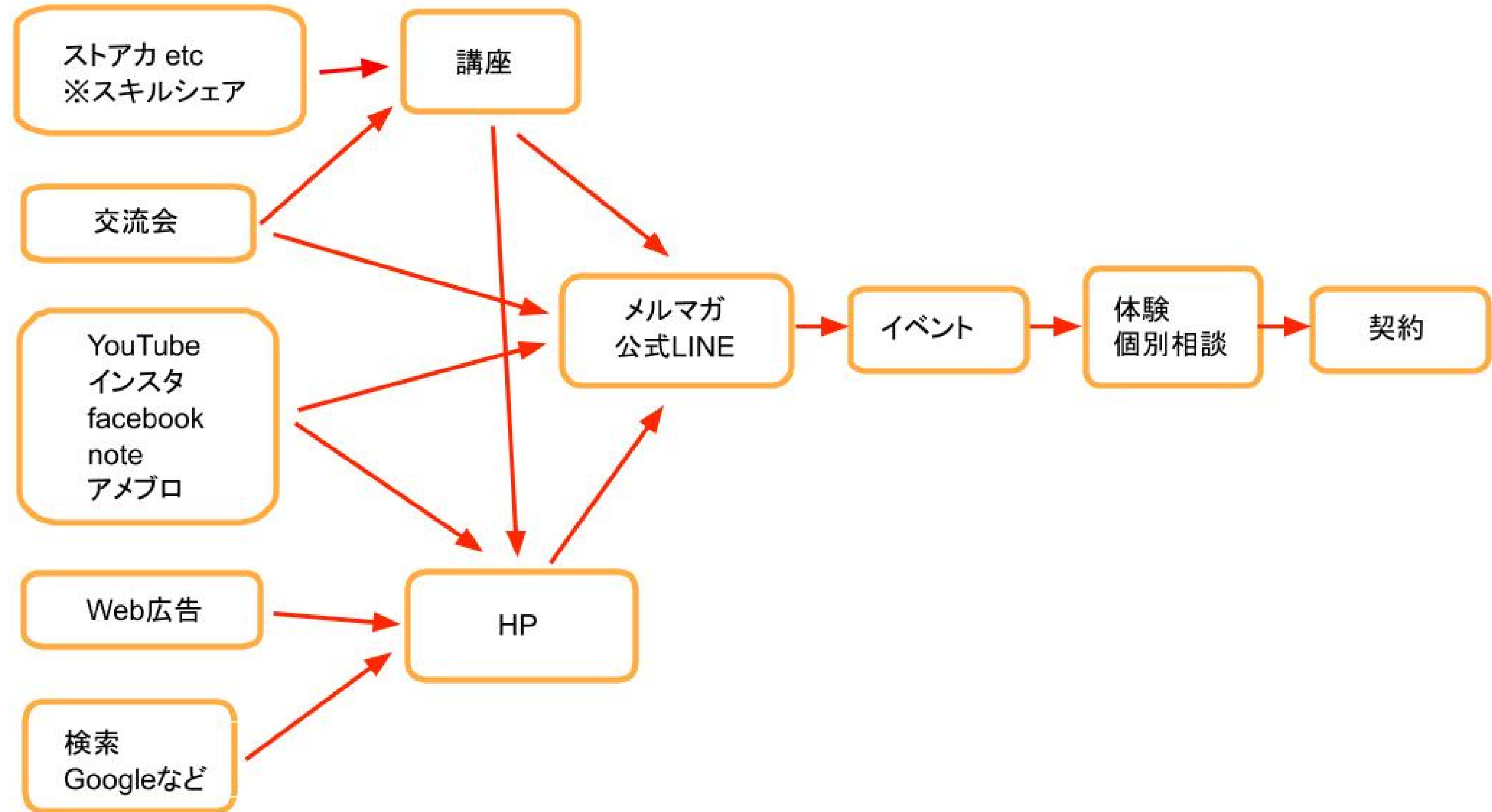
無料相談で本当の問題や課題を明確にする 3つのステップ

ステップ1. お悩みと集客の流れを確認

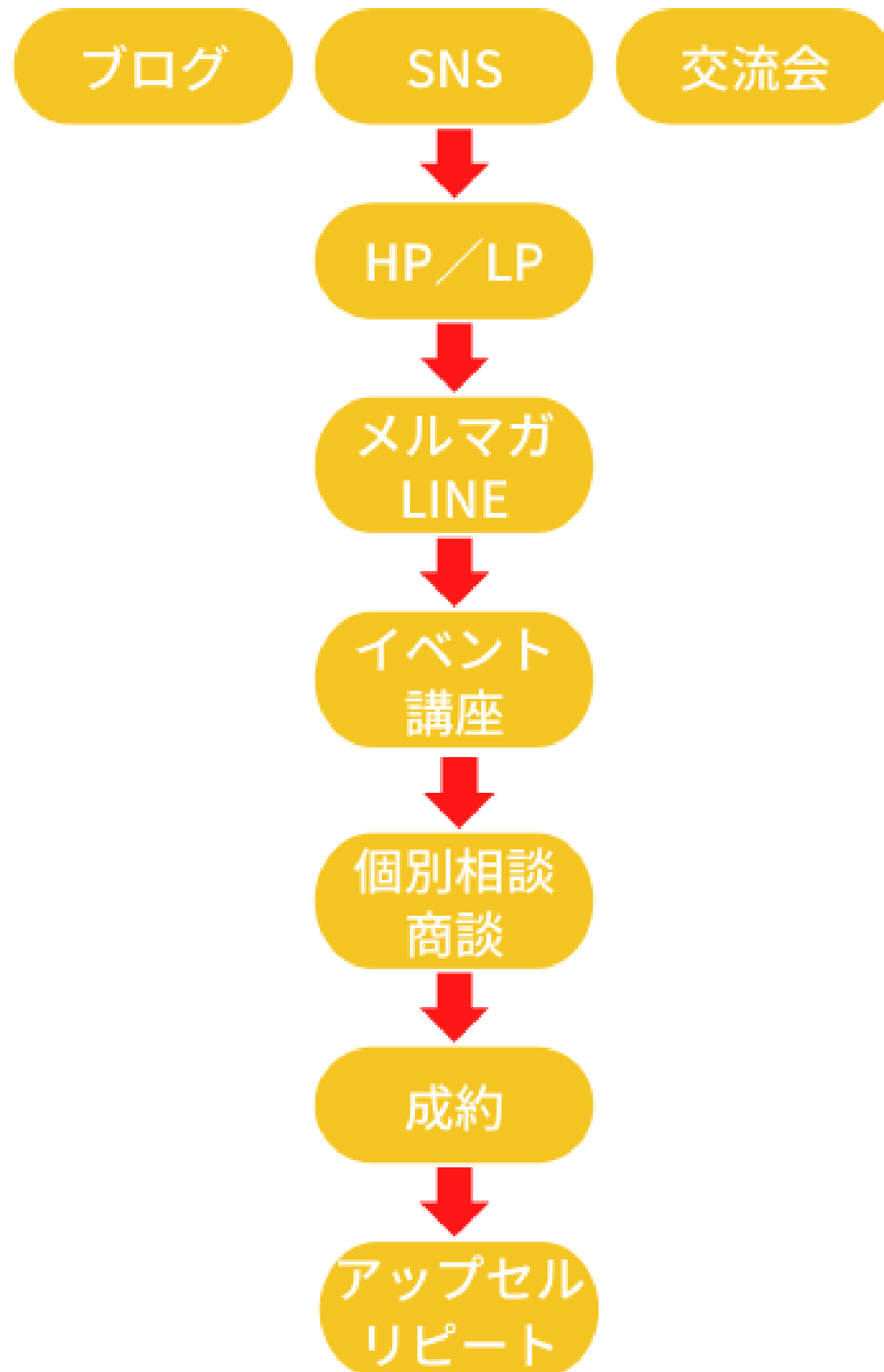
ステップ2. 集客の流れに沿って数字を確認

**ステップ3. 数字をもとに、本当の問題を明確にして
解決の方向性を特定**

ステップ1. お悩みと集客の流れを確認



ステップ2. 集客の流れに沿って数字を出す



- 何人の方に出会っているか
- 何人が、集客の流れを前に進んでくださっているか
- LINE登録率、LPの申込率、商談の成約率など前に進んでくださる割合
- 講座や相談会の参加率、キャンセル率

※健康診断のように
自社の現状確認、正常・異常がわかる

ステップ3. 問題と解決の方向性を特定

何が問題で

その問題をどうしたらいいか？

解決の方向性を明確にする

SEO／Web集客の無料相談はこちらから



<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScHirAgTemIY9fT0SoFu450GpmTMyVf45V41v88AxsxkrsgbA/viewform>