

■A.P.P (ark.partner.products)      アーク版マイページを構築


～すべての欲しい情報を一元化するノアの箱舟～


◆目的


クライアントを囲い込んで離さない。  
ストックを絶やさない、安定したランニング収益を確保。


◆戦略

毎日見てもらわなければ意味がないので、クライアントにとって  
有益なものを載せ、毎日見る習慣づけを行う。

 **Bpark**      : 簡易ページを作成し、商材やメインページへの導線とする。  
アクセス解析などのコンサル提案も行います。

 **共有ファイル**    : 顧客とのファイル共有を行う。顧客毎に振り分け可能。  
請求書や必要資料などのやりとりも◎

 **Arkモニター**    : 作業マシンの監視を行い抑止力にも。  
時間を把握することで適正な評価が可能。

 **風評チェッカー** : web上での風評監視ツールを導入。  
知らない所での風評を早期発見します。

◆販売戦略

1つの商材をフックとして別商材に繋げ、常にアップセルできる仕組みへ。  
一例として、メインサイトとは別にサイト（B-Park）を用意

- ・サジェスト対策
- ・SEO/逆SEO
- ・被リンク
- ・トラフィックSEO
- ・動画サムネイルSEO



⇒アクセス解析よりソリューション提案

◆商材一覧[ノアの箱舟]    2019.02時点

- ・トラフィックSEO
- ・レビュー対策
- ・サジェスト広告
- ・風評モニタリング
- ・動画サムネイル
- ・ブランディングPR
- ・MEO
- ・YouTube再生数UP
- ・逆SEO
- ・Googleインドアビュー
- ・サジェスト削除
- ・ランキング上位化
- ・メディア削除
- ・アークモニターPC
- ・B-Park

貴社



クライアント毎にマイページを開設。  
集客・風評・ブランディングの管理を提供しやすく  
関係性をガッチリ繋ぐページとして活用する。

クライアント



・・・既存クライアントを集合させポータル化も将来的に視野にいたい。

A.P.P管理画面（グループウェアのイメージ）



ホーム      株式会社 A社 様      ログアウト

クライアントへの提案／必要情報を掲載

アテンドパークからのお知らせ

- 2019/01/01新年のご挨拶
- 2018/12/20年末・年始休業のお知らせ
- 2018/11/09AXAサーバー緊急メンテナンスのお知らせ(11/14完了)
- 2018/10/26「風評チェッカー」と当社の取り組みが、日本経済新聞に掲載されました。
- 2018/10/18私募債発行に関するお知らせ

カレンダー

日	月	火	水	木	金	土
					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		

◆管理体制

クライアントが飽きないように、販売店様が提供しやすいように  
常に新しい商品群（ノアの箱舟）や販促資料をご用意しております。  
※自社商材としてクライアントへ提供できるスキーム

▼営業支援ツール      （一例になります）

- ・業種別demoページ
- ・サジェスト生成WUP
- ・デモ用動画

