

～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。
-  風評チェック : 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



◆商材一覧[ノアの箱舟] 2019.02時点

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

貴社



クライアント毎にマイページを開設。

集客・風評・プランディングの管理を提供しやすく
関係性をガッチャリ繋ぐページとして活用する。



・ 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れたい。

A.P.P管理画面 (グループウェアのイメージ)



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「風評チェック」が当社の取り組みが、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



◆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

