

書籍購入者 特典施策リスト



「プロ」に外注

**売上最大化、
リスク最小化の新常識**

キャリアミー代表
(株) Piece to Peace 代表取締役
大澤 亮
RYO OSAWA

論より証拠。
プロ人材活用の結果、たった1年で
一流企業18社と新規取引成立。

経営コンサルタント・作家 **神田昌典**

マーケティング 広報 営業
事業開発 採用 DX

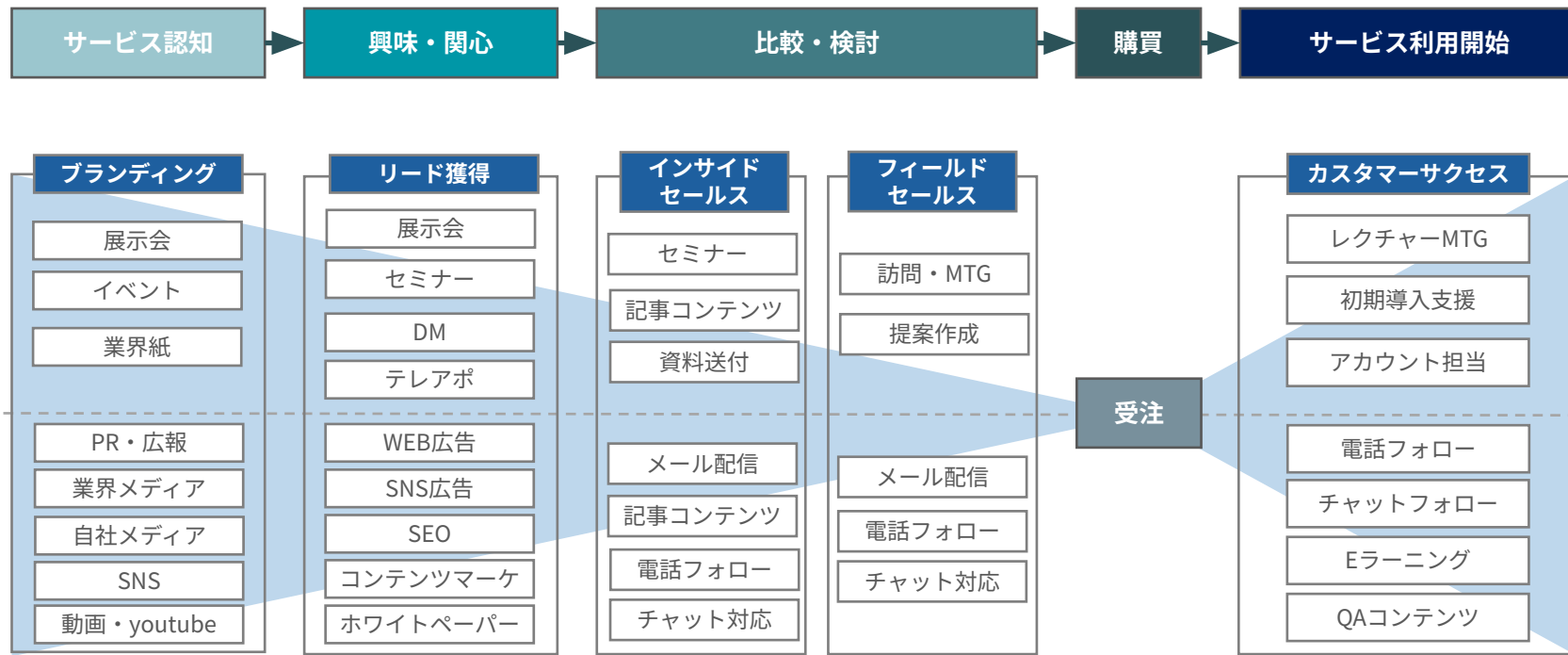
「圧倒的に優秀な人」をいますぐ活用

成果への コミットメント	人件費を 変動費に変える	戦略から 実行までお任せ
-----------------	-----------------	-----------------

CROSSMEDIA PUBLISHING

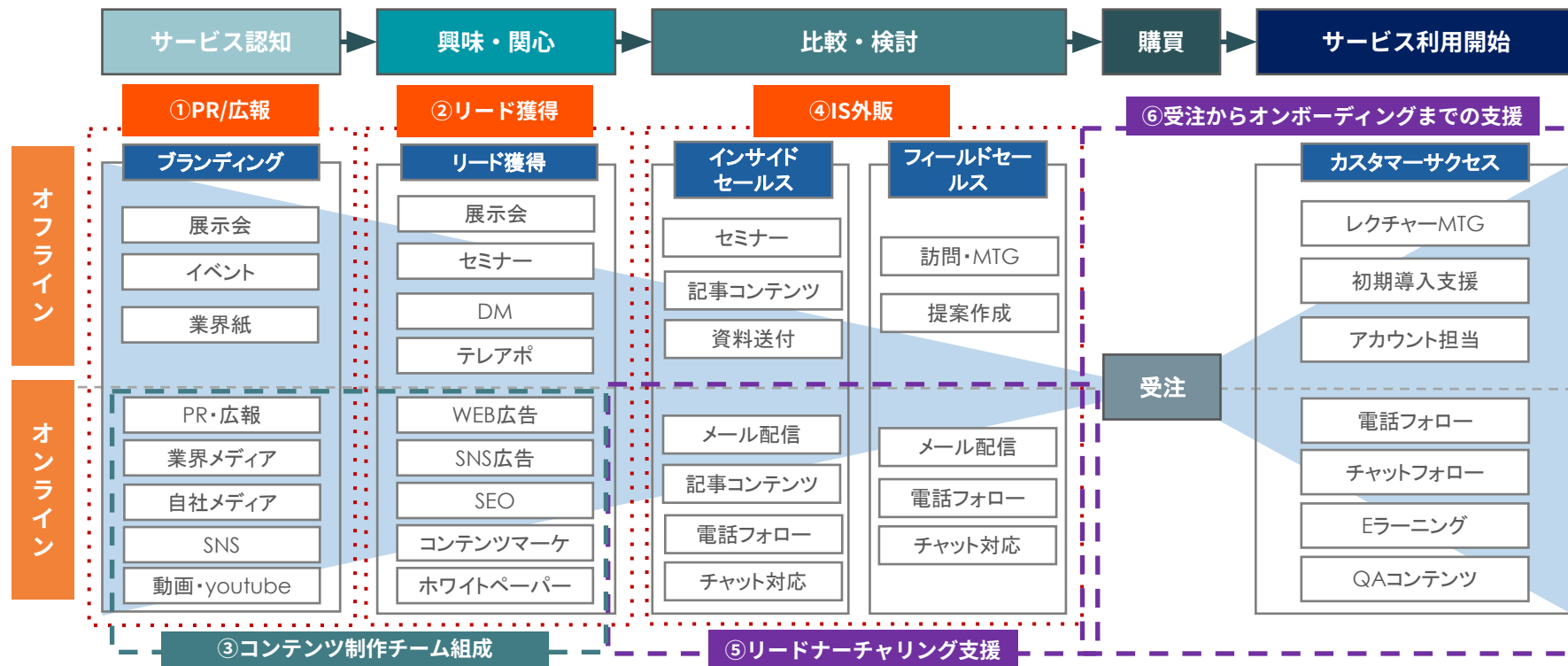
マーケティングのファネルについて

問い合わせ数・受注数・継続数を管理するためのユーザーの行動フローは以下の通り
それぞれのセグメントに対して**適切なアプローチでマーケティング実施**を行うことが重要



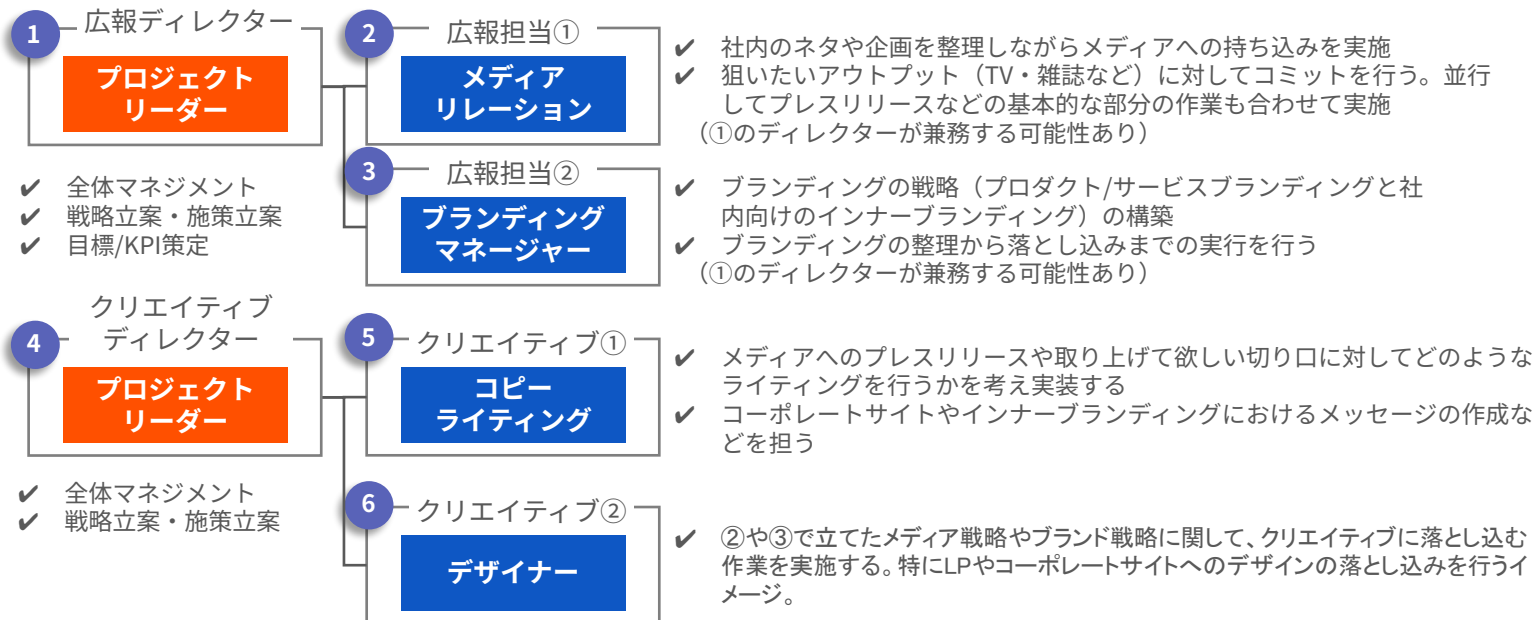
マーケティングのファネルに対するソリューション

以下の課題・目的別の領域に分けて施策の組み合わせ例を紹介



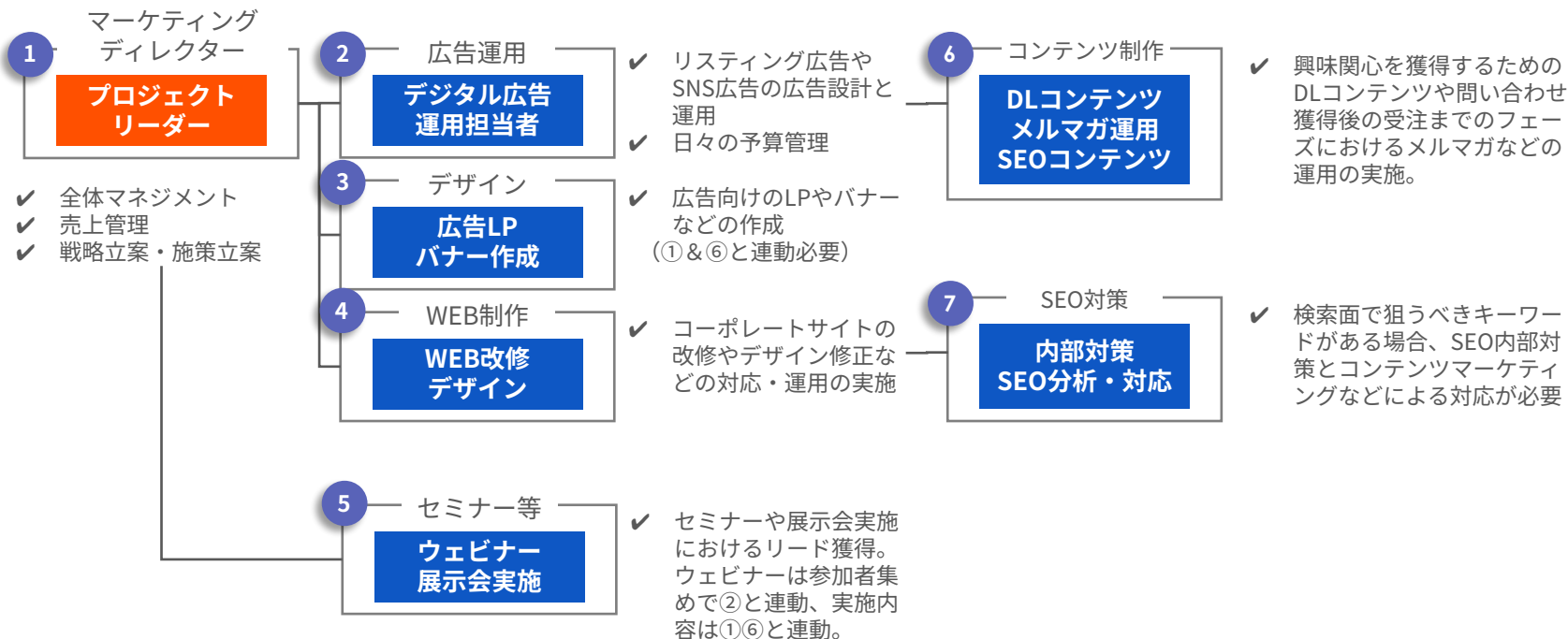
①PR/広報支援についての体制

マーケティングを補完する形でブランドやサービスの「認知向上」を目的として適切なメディアに適切なブランド（サービス）理解を行ってもらうための活動を実施する



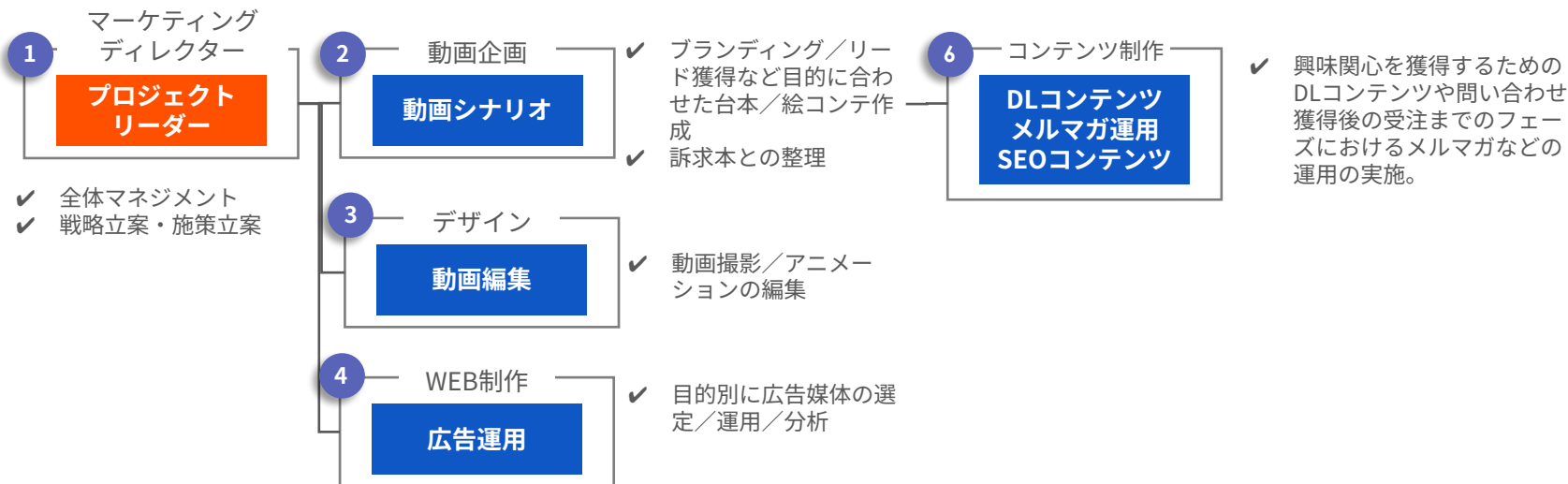
②③リード獲得（コンテンツ制作を含む）支援についての体制

「リード数最大化」を目的とし、広告、LP改善、SEO、コンテンツ作成などの施策を掛け合わせてPDCAを回せる仕組みを実現する



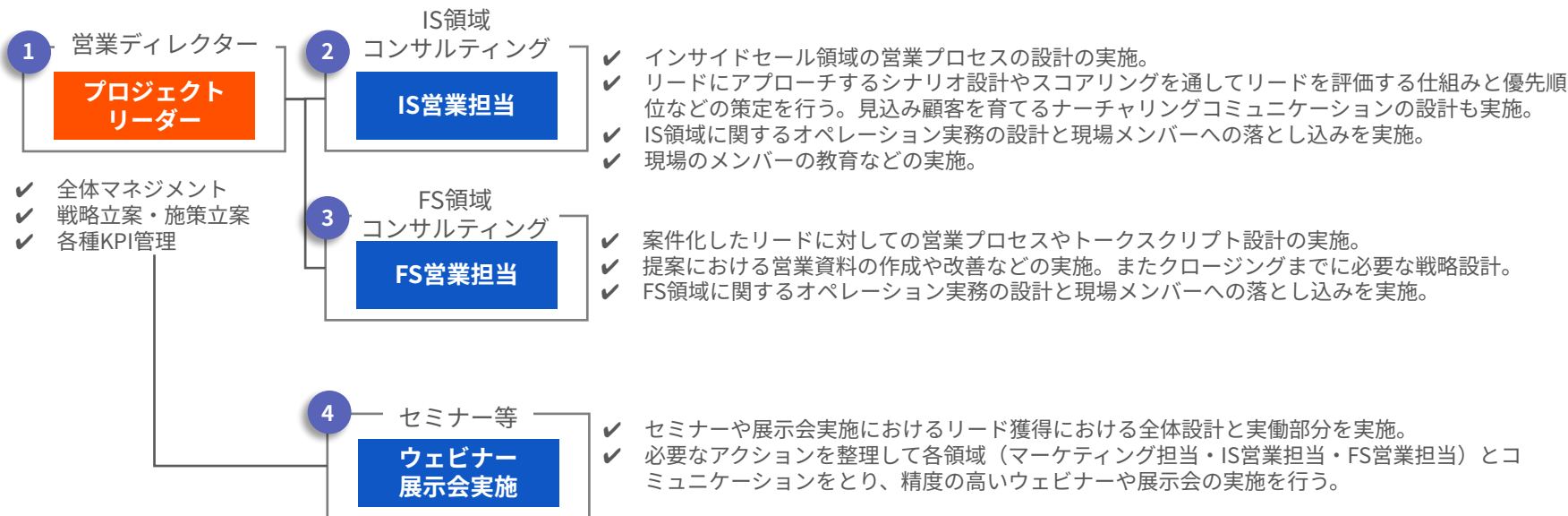
①②③番外編：認知／リード獲得（動画制作）支援についての体制

「認知拡大」や「リード数最大化」を目的とし、
動画コンテンツ・動画広告の作成PDCAを回せる仕組みを実現する



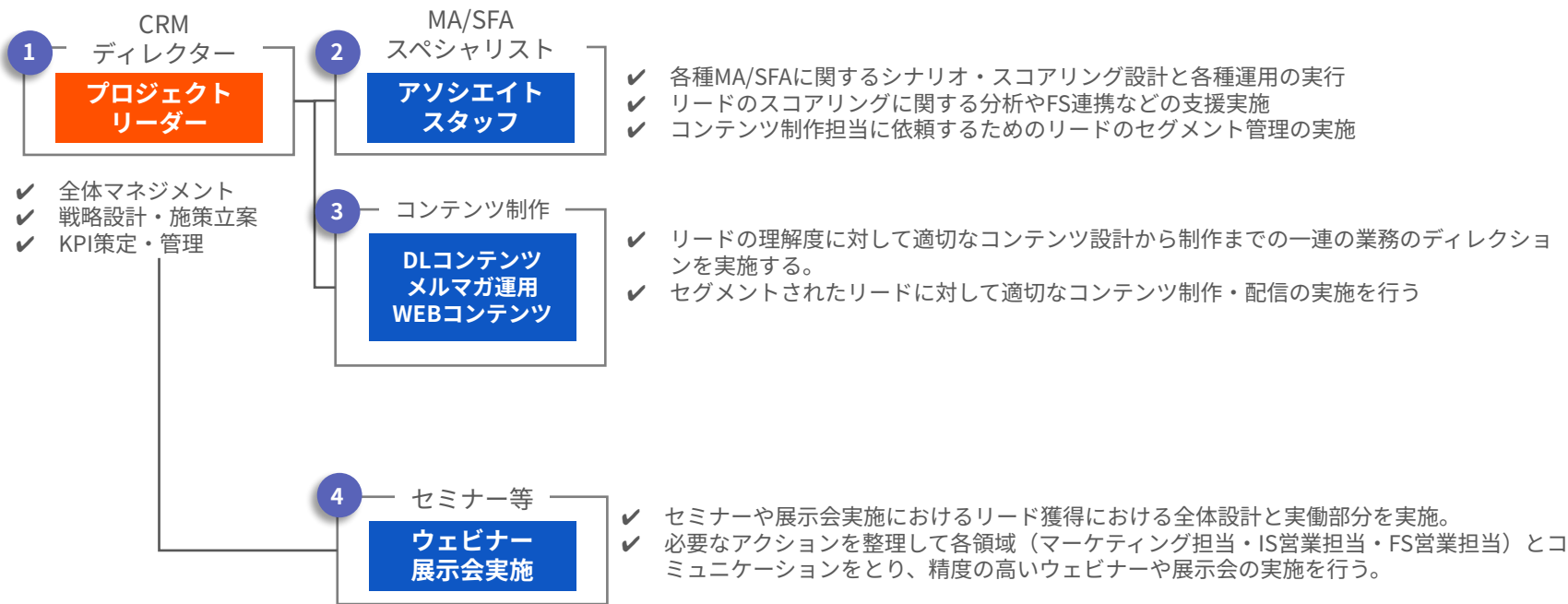
④インサイドセールス/フィールドセールス支援についての体制

リード獲得から最終受注までの営業のフローの戦略設計と必要な体制についての全体像を整理し、科学的で効率的な営業組織を作り出す



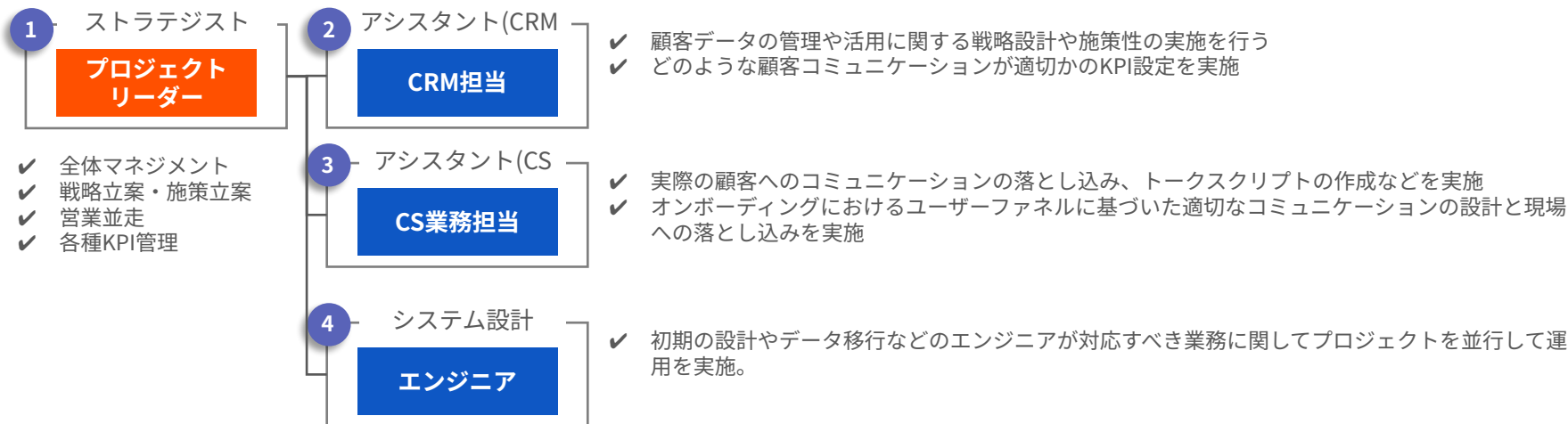
⑤リードナーチャリング支援

リード獲得から営業フローにおけるMA/SFAに関するシナリオ設計や各種運用を行いつつ、
リードナーチャリングに関する各種コンテンツマーケティングの設計をする

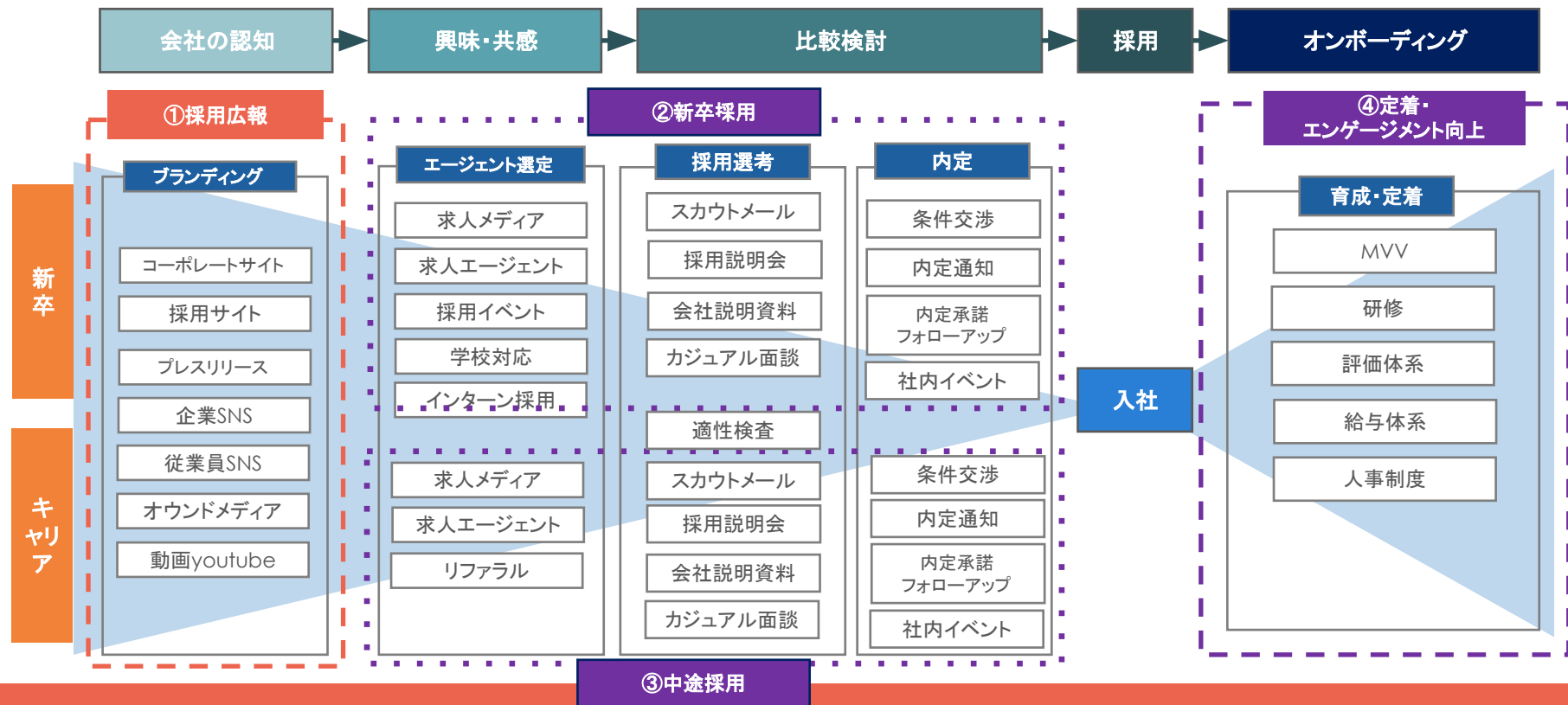


⑥受注からオンボーディングにおける戦略策定支援パッケージ

受注までにおける営業フェーズの並走と受注後のオンボーディングにおける戦略設計・シナリオ策定など
ストラテジストが並走を実施し受注率・継続率を高める

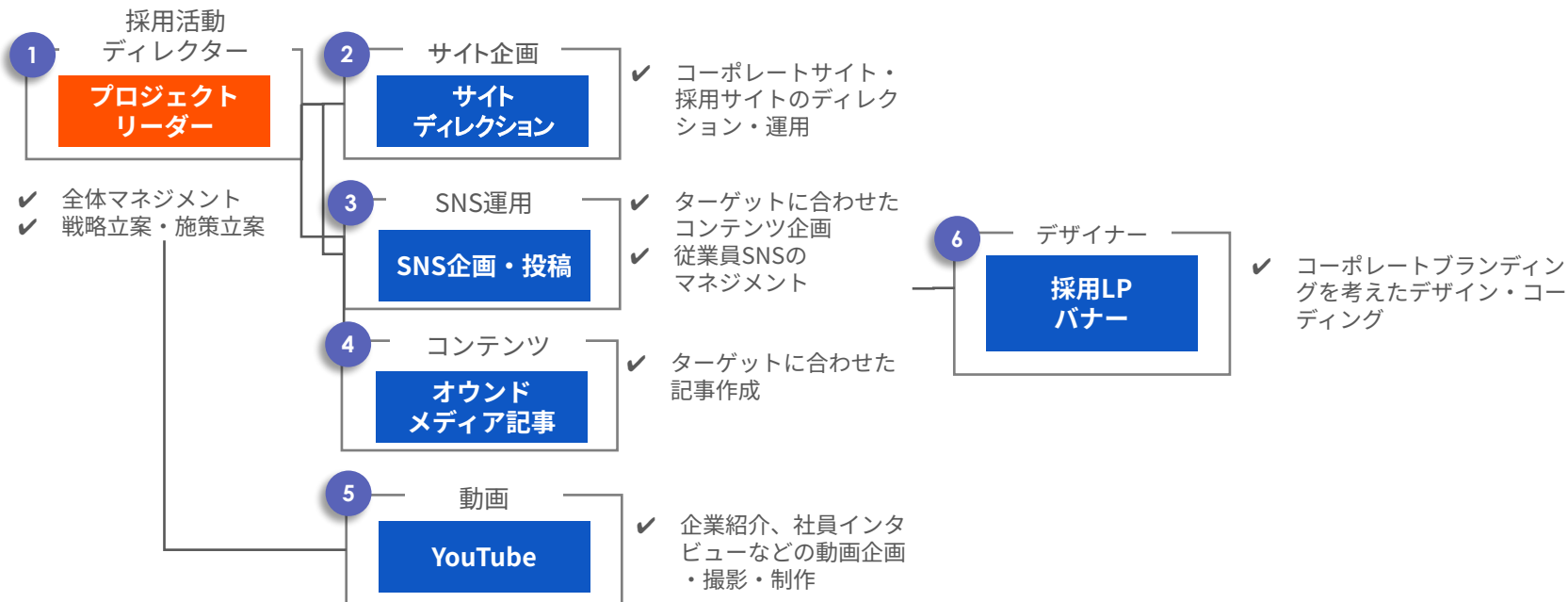


採用ファネルについて

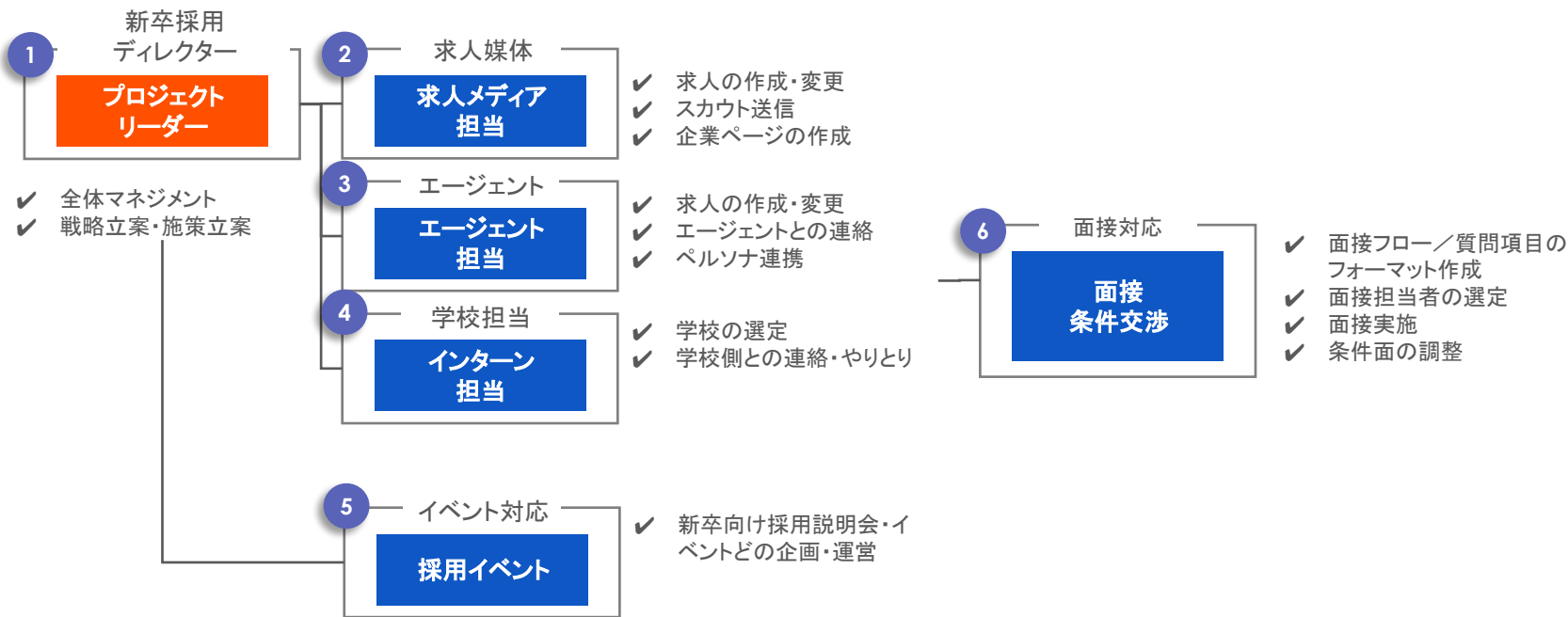
採用したいペルソナに合わせて**適切な採用活動、媒体・エージェント選定**を行うことが重要

①採用広報

採用活動を補完する形で企業・ブランド「認知向上」を目的として適切なメディアに適切なブランド（サービス）理解を行ってもらうための活動を実施する

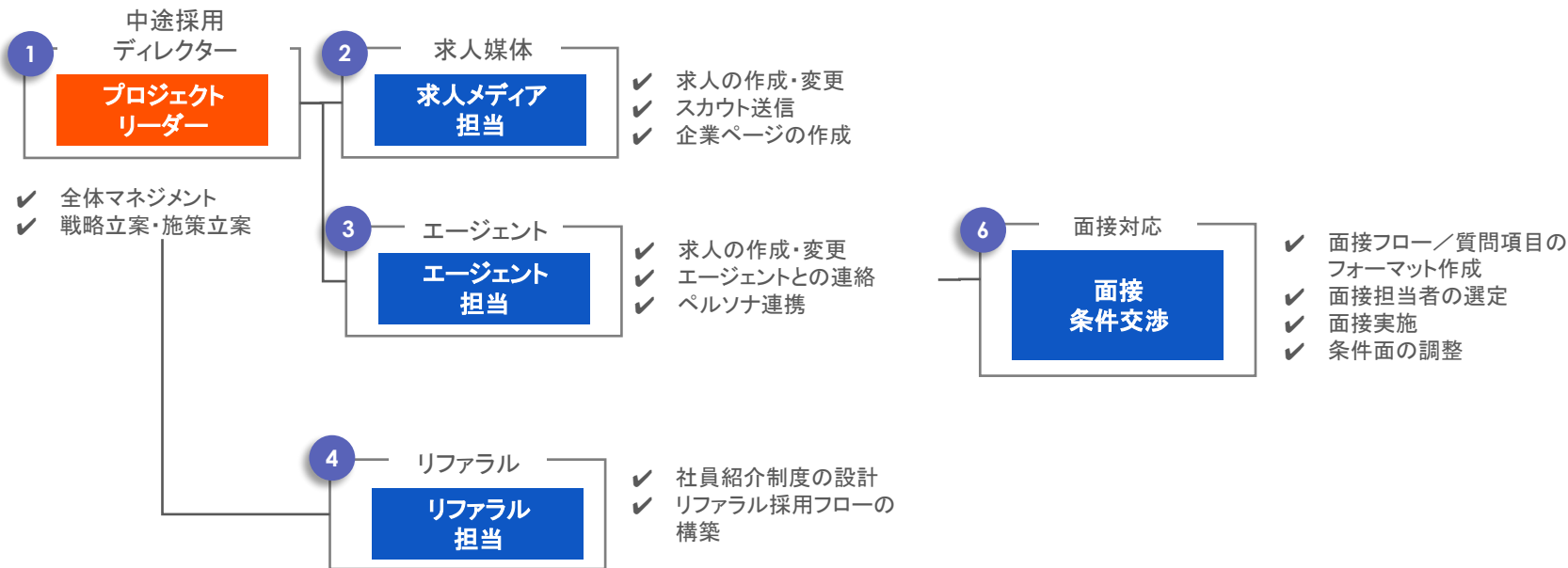


②新卒採用

新卒採用を目的にペルソナに応じた求人媒体、エージェント選定
イベント実施などのPDCAを運用する

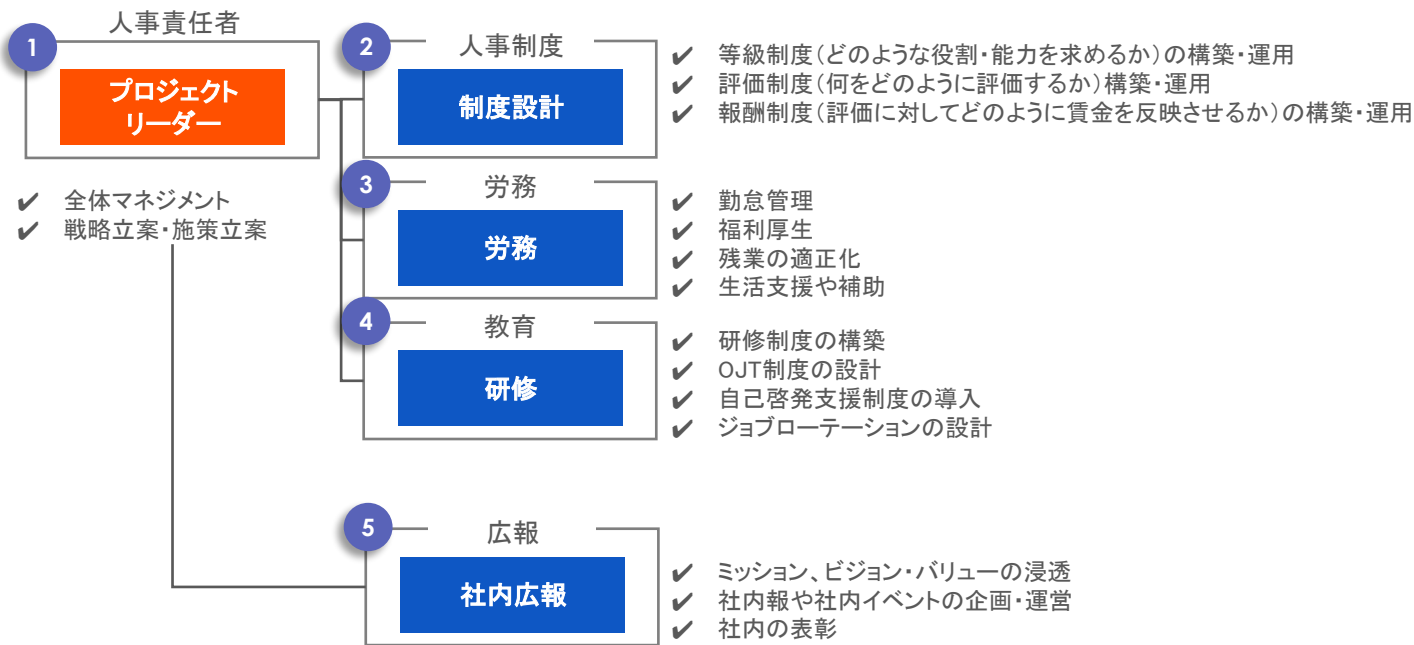
③ 中途採用

経験者採用を目的にペルソナに応じた求人媒体、エージェント選定
イベント実施などのPDCAを運用する



④定着・エンゲージメント向上

採用後の制度設計を構築し、会社へのエンゲージメントを高め、
モチベーションアップ、離職率低下を目指す



キャリーミーは、
日本で唯一、プロ人材の審査を7年以上実施し、
マーケティングなど事業グロースできるプロ人材を
中心に、ご紹介いたします。

サービス資料をダウンロード ▶

活用事例集をダウンロード ▶



