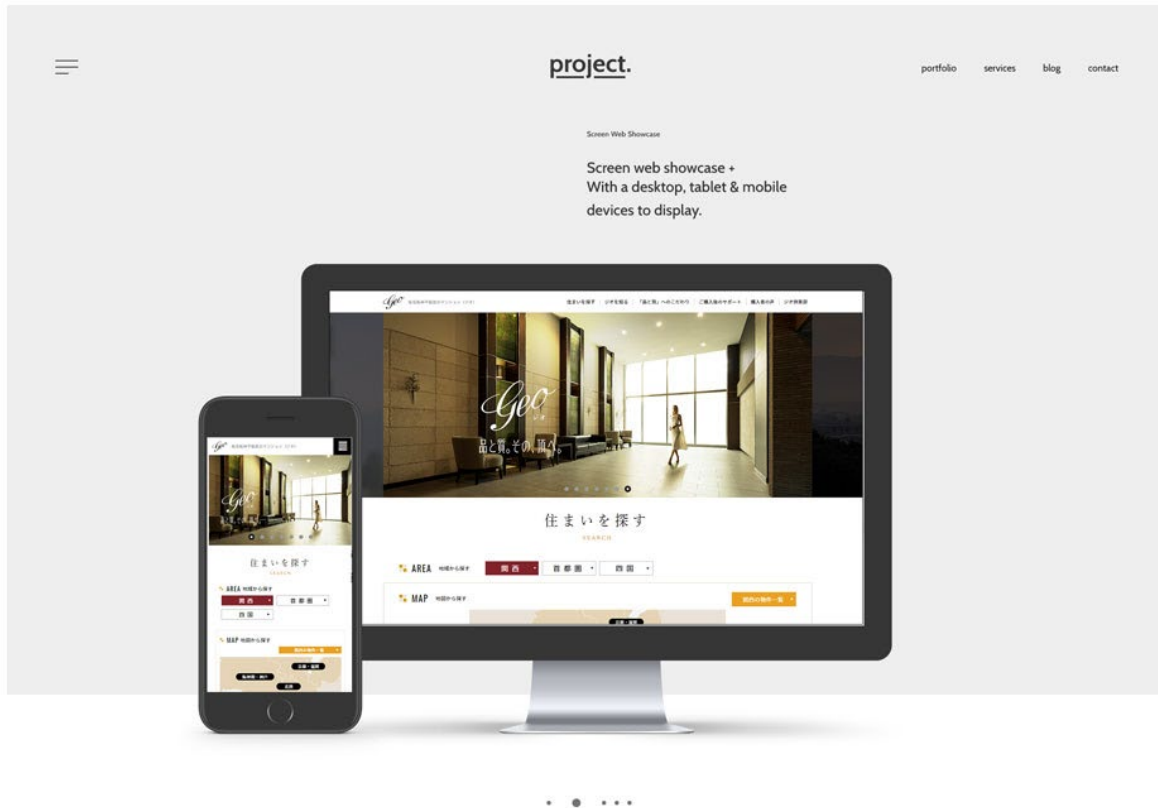


Portfolio

Keiko Yamada

Project 01



<https://geo.8984.jp/>

マンションブランドサイト

サイトフルリニューアル

ディレクター / プロデューサー

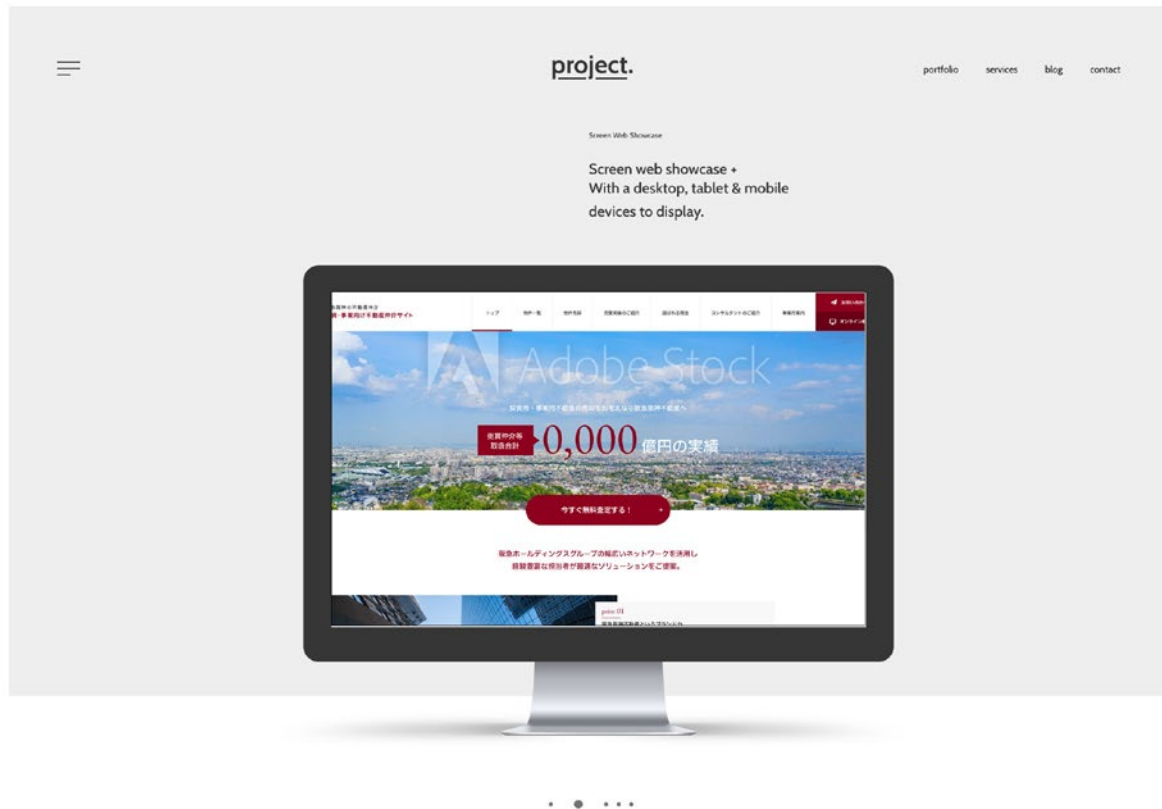
2021年4月～PJ参加、現在進行中

- クライアント 阪急阪神不動産
- チーム体制 PJリーダー1名、マーケティング1名、外部パートナーディレクター2名、デザイナー1名
- KGI 部門の統合
KPI PV数、物件サイトへの送客数アップなど提案予定

大規模サイトのフロント・システムリニューアル

- ・課題の洗い出し、改善施策、web戦略
- ・コンテンツ案
- ・プレゼンと資料作成

Project 02



<https://shisan.8984.jp/>

物件サイト

サイトフルリニューアル

ディレクター / プロデューサー

2021年4月～PJ参加、350万円受注

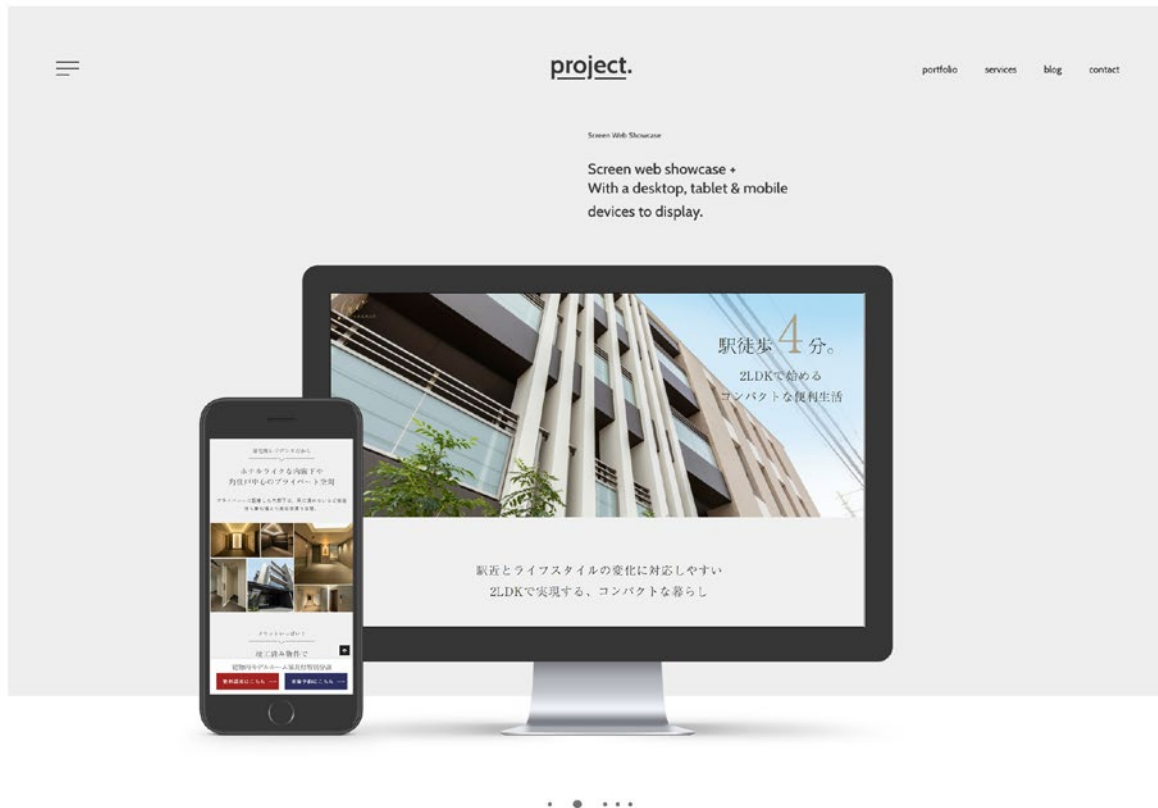
- クライアント 阪急阪神不動産
- チーム体制 アシスタントディレクター1名
KGI 売却査定依頼アップ、CMS改善
KPI 売却査定依頼数

中規模サイトのフロント・システムリニューアル

- ・ WF
- ・ コンテンツ案
- ・ プレゼン
- ・ システム要件定義
- ・ 顧客折衝
- ・ 見積作成

※ 画像はリニューアル後のデザイン案です

Project 03



<https://geo.8984.jp/minamimukonosou/lp/>

物件サイト

運用 LP 改修

ディレクター

2021年4月～

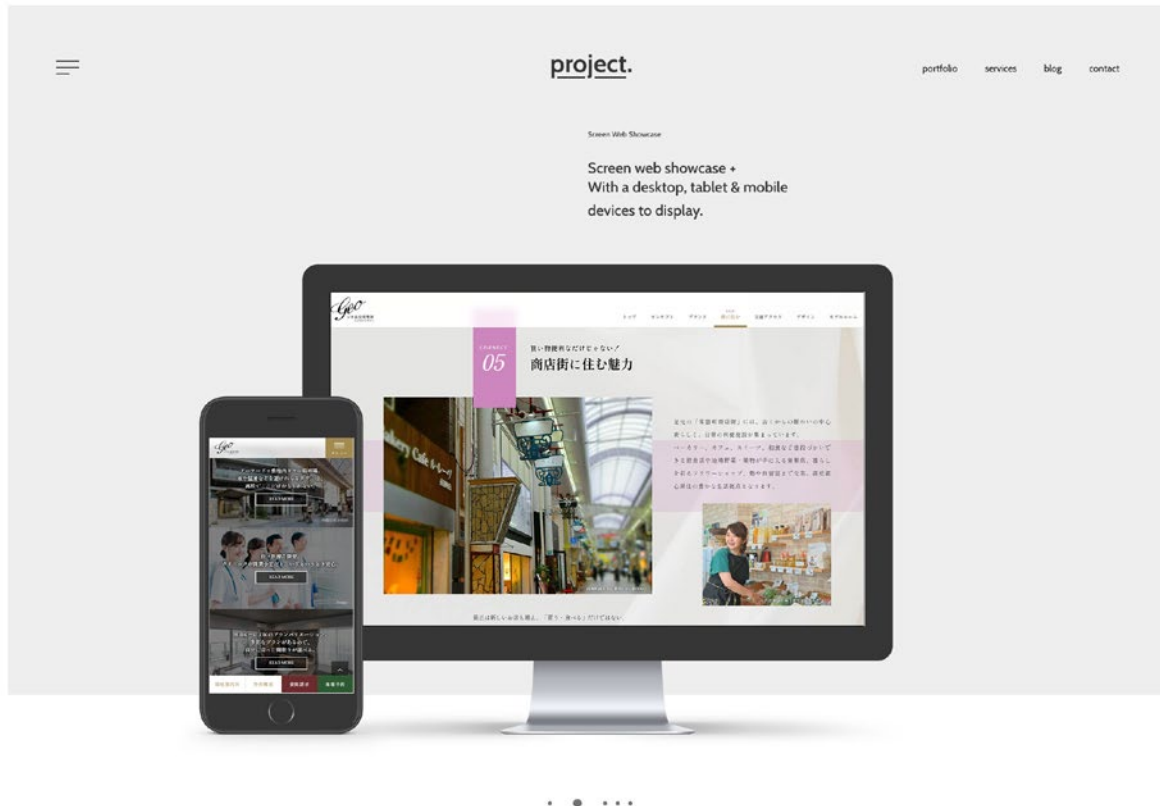
■クライアント 阪急阪神不動産

ターゲット・残住戸に合わせたサイト運用

残っている間取りと価格よりターゲットを再設定し、
コンテンツとトンマナを変更したLPを制作
↳ 経由してCVに至ったユーザー 0 → 6件 / 月

- 校正案、コピー作成
- 顧客折衝
- 制作クオリティコントロール
- 予算管理
- 見積作成
- google analytics を使用した効果検証

Project 04



<https://geo.8984.jp/takamatsu/>

物件サイト

運用 ページ改修

ディレクター

2021年4月～

■ クライアント 阪急阪神不動産

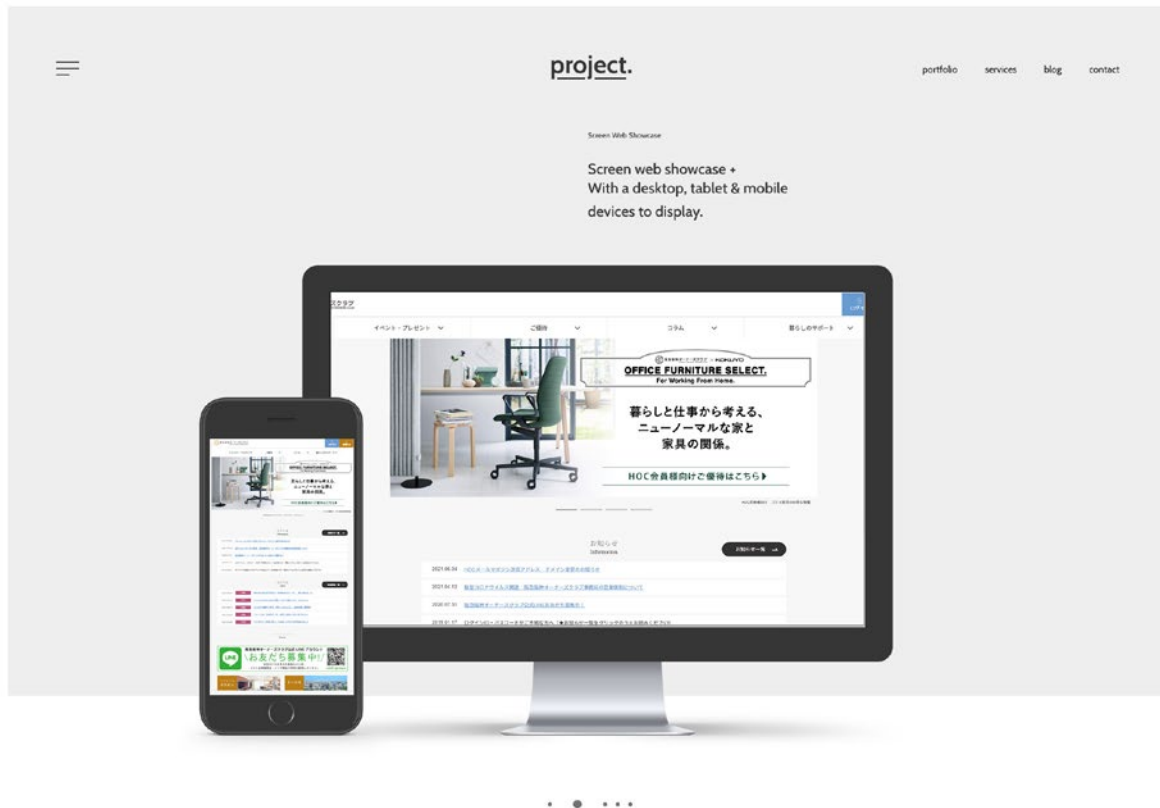
ターゲット・販売戦略に合わせたサイト運用

- ・ 競合が多く需給バランスから集客に苦戦している物件で、
本件だけの魅力をアピールする TOP と下層に改修
↳ 経由して CV に至ったユーザー 266.67%UP

- ・ マーケット、価格より地元だけではパイが少ない
と予測し都市部向けプロモーションを提案

- ・ 顧客折衝
- ・ 制作クオリティコントロール
- ・ 予算管理
- ・ 見積作成
- ・ google analytics を使用した効果検証

Project 05



<https://hoc.8984.jp/>

会員サイト

フロント TOP リニューアル

ディレクター

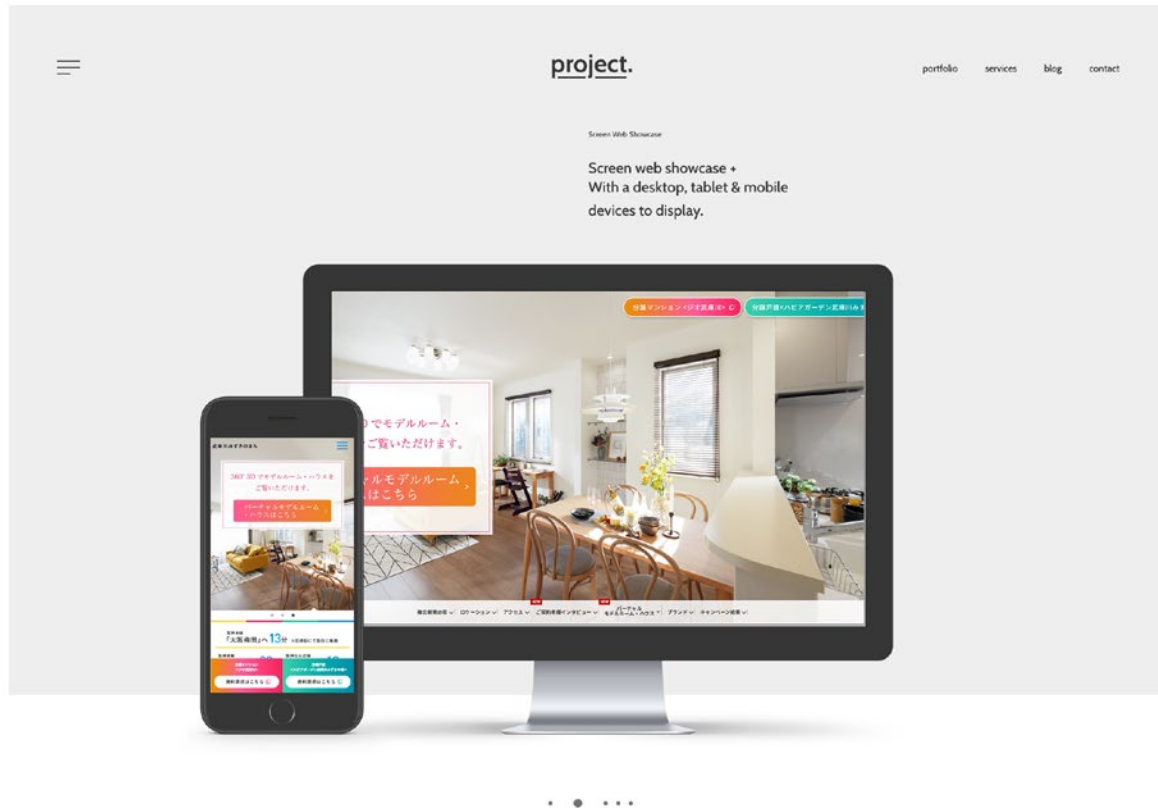
2019年3月～11月

- クライアント 阪急阪神不動産
- チーム体制 PJリーダー / プロデューサー1名

会員アンケートを基にした UI デザイン改善

- WF 作成
- プレゼン
- 顧客折衝

Project 06



https://geo.8984.jp/mukogawa_town/

物件・キャンペーンサイト

新規立ち上げ・キャンペーン

ディレクター

2019年3月～11月

■ クライアント 阪急阪神不動産

ターゲット・販売戦略に合わせたサイト制作

- ・WF
- ・プレゼン
- ・顧客折衝
- ・投票によるキャンペーン要件とりまとめ
- ・制作会社選定、クオリティコントロール
- ・予算管理
- ・見積作成
- ・スケジュール作成・管理

※キャンペーン案、実施は代理店が担当

▼ 3案件同時進行で新規サイトをディレクション

https://geo.8984.jp/mukogawa_town/