

パートナー型デジタルプロダクション



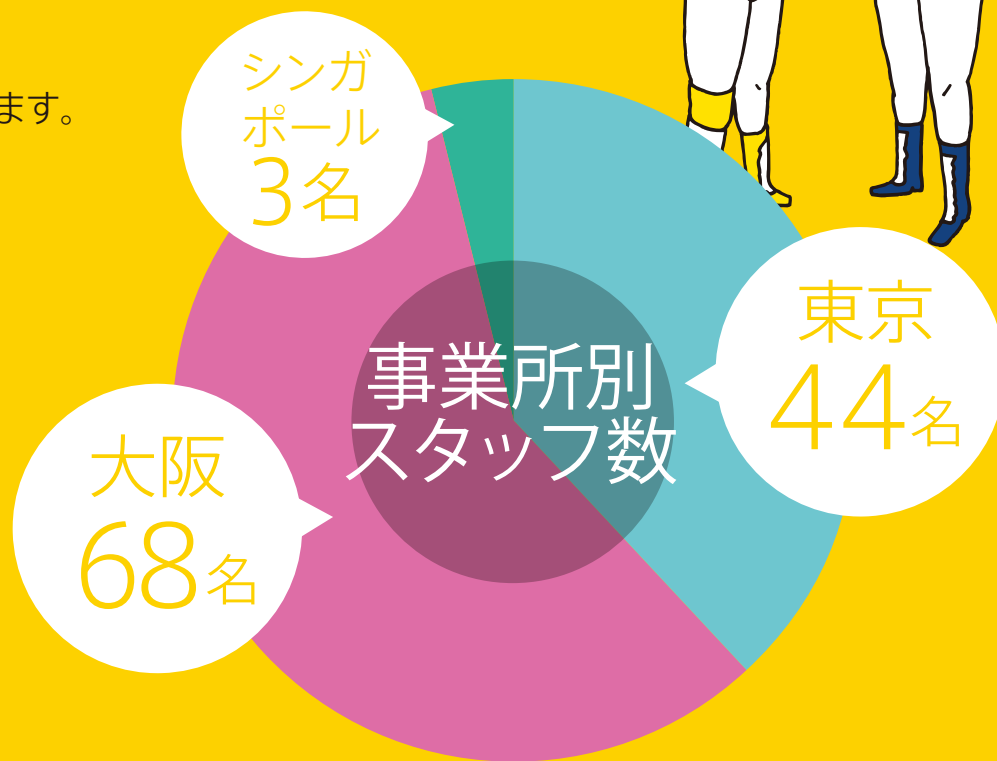
TAM SERVICE GUIDE

Mar. 2015

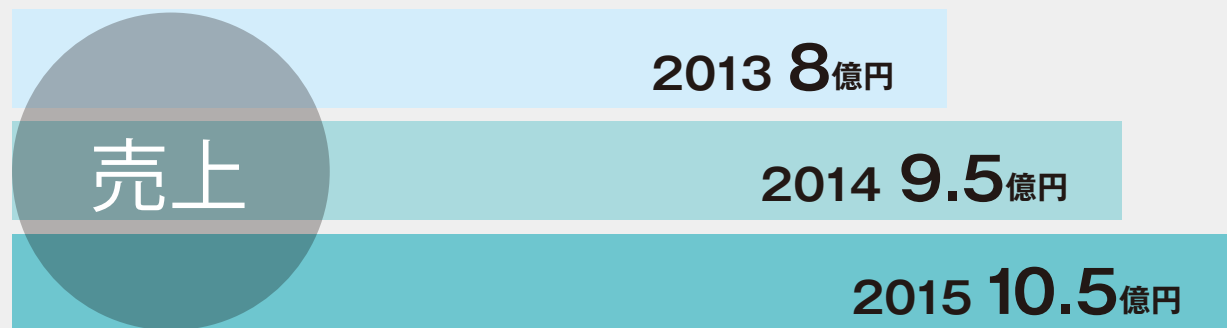
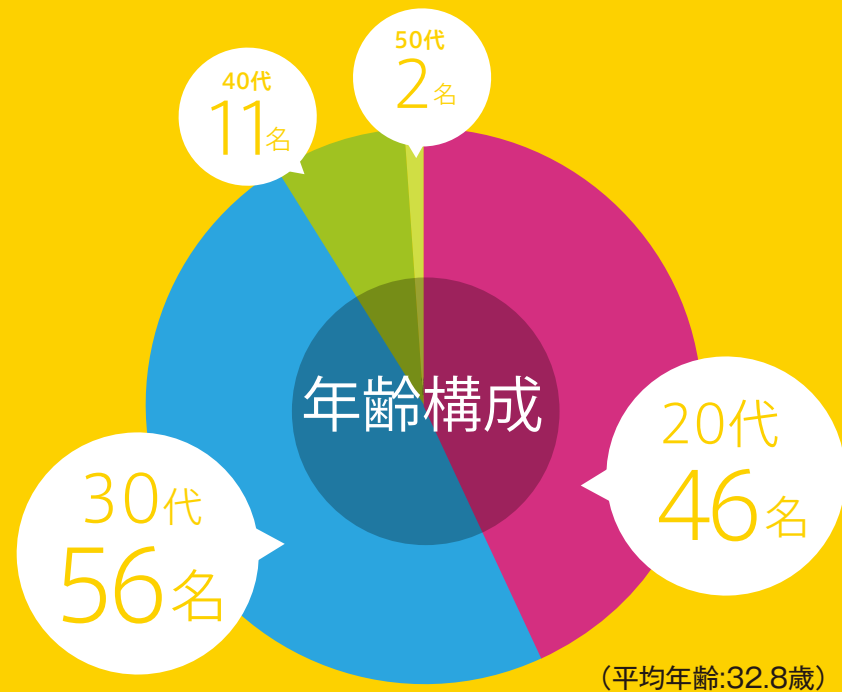
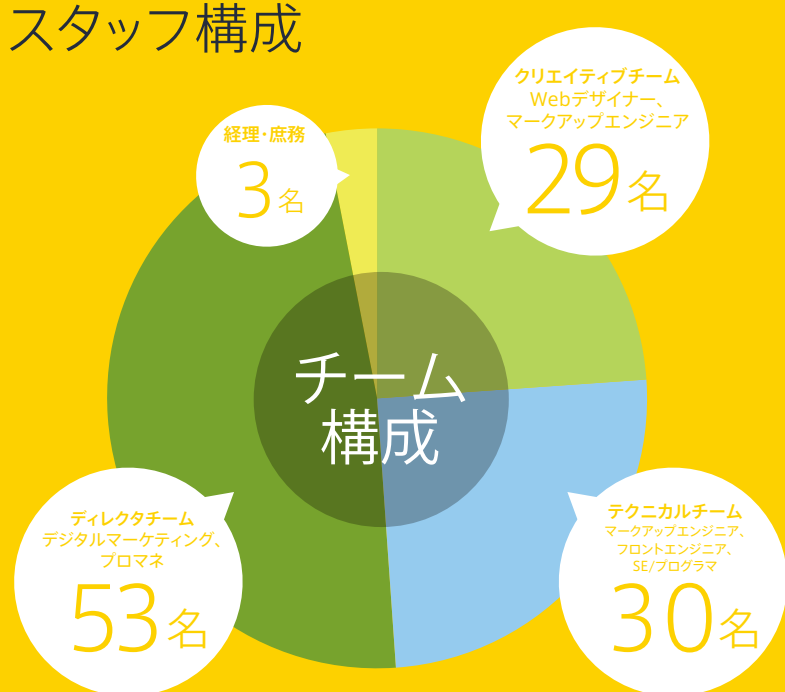
about us

2015年で23周年を迎え、
115名のスタッフが
東京・大阪・シンガポールで活躍しています。

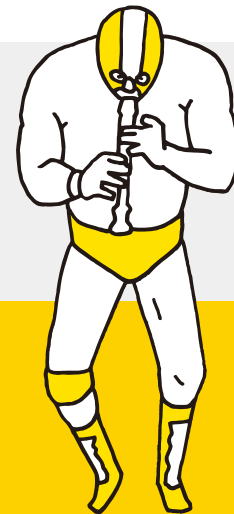
23rd
115名



スタッフ構成



パートナー型デジタルプロダクション | AMの強み



「PGST」

プロジェクトのゴールや戦略・戦術を精査し、クライアントと共有します。

Assignment: ビジネスの目的

Background: 市場背景、プロジェクト背景

STP: 誰に何を競合優位に買ってもらうか

PGST: デジタルマーケティング戦略

PGSTシートサンプル

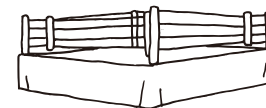
[illegible]

「プロマネ」

プロジェクトマネジメントを可視化・共有し、
ゴールに向けて自ら実践します。

- 1 PGST (統合マネジメント・デジタルマーケティング施策の共有)
- 2 スコープマネジメント (役割分担、やること・やらないこと)
- 3 タイムマネジメント (スケジュール管理)
- 4 ヒューマンリソースマネジメント (誰がやるか・誰が出来るか)
- 5 コストマネジメント (コストの整合性を確保)
- 6 調達マネジメント (外部パートナーの品質管理、コミュニケーション管理)
- 7 リスクマネジメント (リスクの事前想定と対応策)
- 8 品質マネジメント (ガイドライン設定、メンバー・クライアントのコンセンサス)
- 9 コミュニケーションマネジメント (ミーティング定例化、意思決定フローの明確化)

TAMサービス・マップ



[強み] PGSTをつくる ▶ プロマネを可視化する

サービス領域

①コンテンツ・マーケティング

- 明確に定義されたオーディエンスに価値あるコンテンツを提供する

- プランニングと計画
- コンテンツ作り・運用、販促
- データ分析・PDCA運用

②モバイル戦略

- モバイルファースト／レスポンシブウェブデザイン
- ネイティブアプリ開発／UI・UX設計

- コンテンツ企画・運用
- システム面の保守・運用

③ソーシャルメディア

- ソーシャルメディア活用支援
- Facebookキャンペーン企画・アプリ開発

- 定例編集会議
- 投稿カレンダー作成

④Web連携CRM

- Web連携CRM～顧客DB活用 (Salesforce連携)
- WebフォームのデータをCRMへ連携・活用

- キャンペーン運用
- 独自の運用体制の構築

⑤広告・アクセス解析

- クリエイティブ検証DSP広告「TAM DSP」
- SEO～ユニバーサル アナリティクス～アクセス解析

- コンテンツと広告の連携
- アクセス分析シートPDCA

連携

オフライン・店頭・リアルイベント・
展示会・各種広告・TVCM・新聞・雑誌…

ワークショップ/社内トレーニング

| ソーシャル活用 | モバイルUI | ペーパープロトテスト | GoogleAnalytics ハンズオン |

コンテンツ・マーケティング

TAMが自ら実践し培ったさまざまな分野のノウハウを繋ぎ、
コンテンツ・マーケティングによる“売れる仕組みづくり”をお手伝いします。



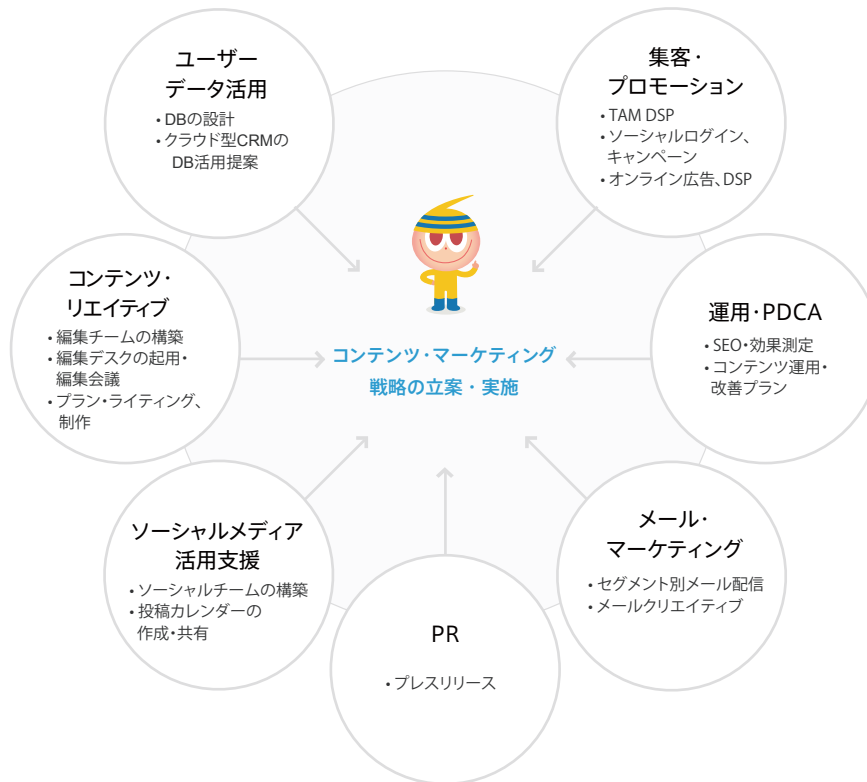
TAMのコンテンツ・マーケティング運用事例(自社メディア)



しゃかいが

社会科見学、工場見学を通じて日本のものづくり現場を紹介、
応援するWebメディアを中心にしたソーシャルコミュニティです。

- 全国の工場見学ナビ
- 工場見学ブログ
- 工場見学ツアー



モバイル戦略

ユーザー目線でコミュニケーションのプロセスを明確にし、
本当に必要とされるマルチデバイス対策をサポートいたします。



■マルチデバイス対策

専用サイトか、レスポンシブWebデザインか。サイトを作る目的や未来を踏まえて
最適なマルチデバイス対策をご提案します。

■ネイティブアプリ開発

ユーザーとのタッチポイントからコンバージョンまでのコミュニケーションを考え、
アプリのコンテンツ企画から開発まで一貫して対応いたします。



■UI設計

ユーザーの閲覧状況や利用シーン(コンテキスト)をもとに、ユーザーと企業のコミュニケーションフローを洗い出し、数多くの行動フローから、コンテンツの優先順位を
把握し、モバイルファースト思考のサイト構成を導きます。

■モバイルファーストの情報発信

TAMではMobileFirst.jpで「モバイルファースト」に関するノウハウ等の情報発信をしています。



ソーシャルメディア活用支援



大手企業の公式アカウント運用に多くの実績を持つTAMならではのアイデアやノウハウを活かし、各クライアントが持つ目標やゴールを達成するために、継続的に運用していけるプランをご提供しています。

■Facebookページ立ち上げ支援

Facebookページの立ち上げでは、単にFacebookページを開設するだけでなく、継続的に価値あるコンテンツを発信しつづけられる体制づくりを含めたサポートを行っています。

■Facebookページ運用支援

投稿コンテンツのプランニングやライティング、撮影といったクリエイティブ業務から、チームビルディングや投稿カレンダーの作成、定例ミーティングといった体制づくりまで、安定した運用を幅広くサポート。

■Facebook活用のための企業向けワークショップ

クライアントのプロジェクトメンバーと、TAMのスタッフによるワークショップを実施し、プロジェクトチーム内のコミュニケーションを促進し、チームビルディングにも効果を発揮します。

■Facebookアプリ開発

単にファン数を増加させることにあまり意味はありません。クラウド型CRMのデータベースと連携し、Facebookアプリで集めたファンとのつながりを効果的に高めるご提案も行っています。

■各種公式アカウント活用支援

Twitter、Instagram、Pinterest、Google+、YouTube、LINEなど各種ソーシャルメディア公式アカウント活用もお任せください、幅広くバックアップしています。



Web連携CRM

Webとクラウド型データベースを連携することで、顧客データを一括管理したり、セグメントしたお客様それぞれに個別の情報をお届けすることが容易になります。しかも導入・運用コストも抑えるご提案をしています。



■すべての顧客データを一括管理できます

各種キャンペーンや資料請求、ソーシャルメディアなどで集めた顧客データを、クラウド型CRMデータベースで一括管理し、組織内で共有。見込み客から顧客サポートまで一貫して顧客データを管理します。

■一人ひとりに合わせたコミュニケーションが可能

顧客一人ひとりに合わせたコンテンツの提供やメールマガジンの配信、企業のWebサイトに双方向のコミュニケーションを叶える仕組みを構築することができます。

■これまでの顧客データを引き継ぎます

クラウド型CRMデータベースへスムーズに移行するため、基幹システムのデータベースや別サービスに保存されている顧客データの変換・移行作業もサポートしています。

■導入・運用コストを抑えることができます

「Salesforce.com」を利用すれば、WebサイトとCRM連携を簡単に行うことができます。最低利用アカウントは1名から。¥15,000/月～の運用コストで、現在運用しているWebサイトに導入可能です。

※開発費用は別途必要です。

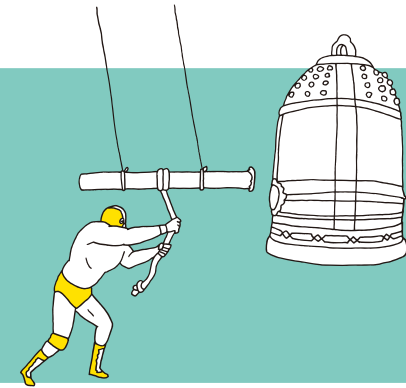
■Salesforce連携

TAMでは、主にSalesforceを活用したクラウド型顧客データベースの構築をご提案。キャンペーンの管理や見込み客の取り込み、リードナーチャリング、MA、SFA、カスタマーサポートといった幅広い範囲での企業活動をサポートしています。



広告・アクセス解析

クリエイティブ検証型DSP広告「TAM DSP」と「TAM LPユーザーテスト」を中心に、
貴社の広告効果改善をご提案します。



■「TAM DSP」

「クリエイティブ検証型TAM DSP」は、DSP広告に調査設計の手法を加えることで効果を高めていく、広告クリエイティブ検証のためのDSP広告です。
クリエイティブ検証では、5パターン×7サイズ＝35本の広告バナーを出稿して仮説検証のPDCAを繰り返し、広告クリエイティブの「勝ちパターン」を模索していきます。

■「TAM LPユーザーテスト」

「TAM LPユーザーテスト」では、ランディングページのクリエイティブとページ遷移を検証するためのユーザーテストを実施します。
ユーザーテストにはクライアント様もご同席頂き、LP改善のための“気づき”を共有します。

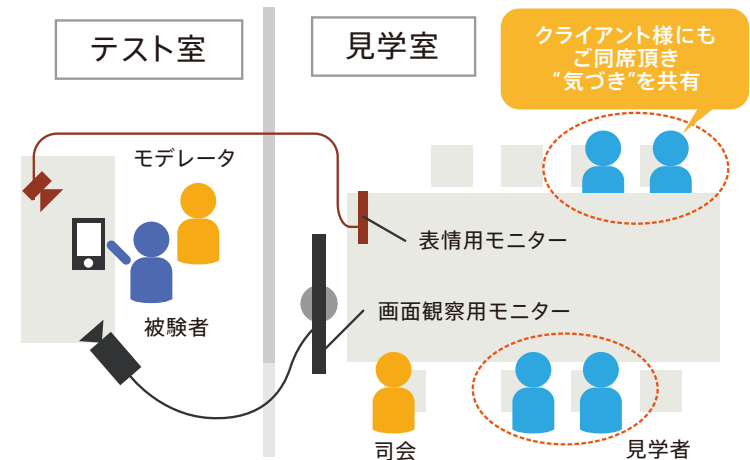
DSP広告に調査設計の手法を付加することで
効果を高めていきます

クリエイティブ検証

アクセス解析・
ヒアリングから仮説

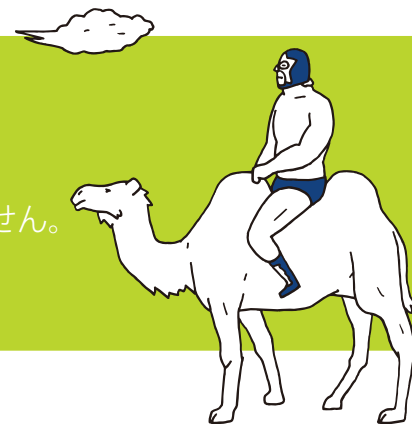
× バナー・LPの大量
クリエイティブ

×
・ 配信面
・ 時間帯
・ 属性



Webサイト運用／コンテンツプラン

Webサイト制作の範疇だけにとらわれていては、本来のビジネスゴールを達成する事は出来ません。
TAMはクライアントのマーケティング戦略・ビジネスゴールを共有し、
デジタルマーケティングを包括的にサポートします。



■コンテンツプラン・取材・編集

TAMにはクライアントのマーケティング戦略を共有し、最適なコンテンツをプランし、取材・編集するノウハウがあります。

■ユーザビリティテスト

TAMではユーザビリティテストはあくまでWeb構築フローの中のひとつのステップであると位置づけ、単なる調査と机上論で終わらせるのではなく、テストでえられた気づきをクリエイティブに落とし込むよう心掛けています。

■CMS導入

最適なCMSの選定・提案から、運用フローを見越した情報設計・テンプレート設計、リリース後のクライアント社内のワークフロー確立のサポートまで、CMSでのサイト構築に必要なタスクを総合的にプロデュースします。

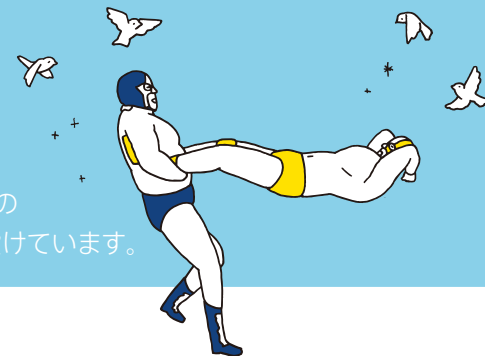
■運用体制構築

サイトの目的・クライアントのニーズに合わせ、個別に運用体制を構築。定例マーケティングを軸としたPDCAサイクルを回し、中長期視点からの体制の最適化を行います。



ワークショップ/社内トレーニング

TAMは、クライアントを交えてのワークショップや勉強会を積極的に実施しています。サイト戦略の立案、Facebookページの運用計画、社内スタッフのWebリテラシー向上など、クライアントの目的にあわせてプログラムを作成し、クライアントとともに、じっくりと考え、コミュニケーションする機会を設けています。



■Facebookワークショップ

クライアントのビジネスの「いいところ探し」や、現在行っているプロモーション戦略の洗い出しを行い、Facebookで実践できる戦略についてディスカッションします。成果物として投稿カレンダーを作成します。

ディスカッションを通じて自社の強みやアピールポイントを全員で共有、みんなのアイデアを付箋に書き出し、投稿カレンダーにまとめます。

■カスタマージャーニーマップ作成ワークショップ

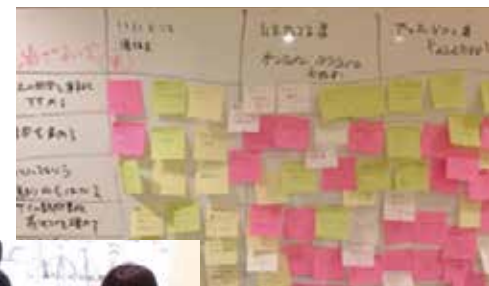
ターゲットユーザーの行動フローを軸に、各フェーズでの企業とのタッチポイントやその時のユーザーの気持ちを明確化。流入～コンバージョンまでの流れに沿ったウェブ戦略を策定しドキュメント化します。

プロジェクトメンバー間でターゲット像を共有し、根拠のあるウェブ戦略を策定します。

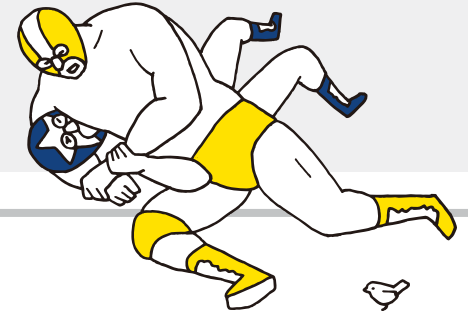
■スマホサイト/アプリ

ペーパープロトタイプワークショップ

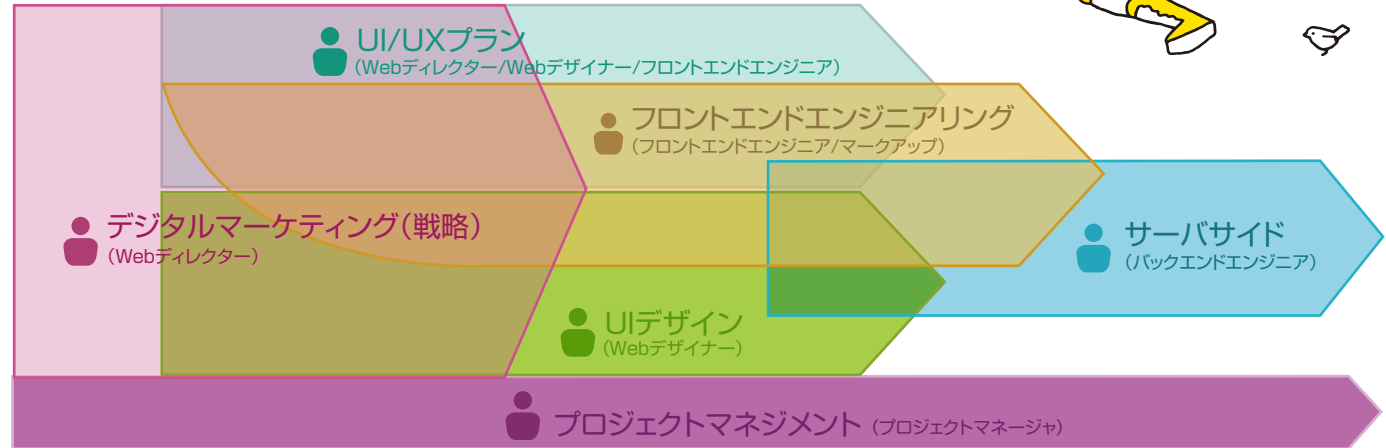
実際にユーザーが使用するシーンを洗い出し、コンテキストづくりをした上で具体的な画面設計書となるペーパープロトタイプを作成します。チーム内で課題を出してメンバーが順番にペーパープロトタイプ上で操作することで優れたUIを生みだします。



プロジェクトフロー



Project



株式会社 TAM

会社概要

- 創 業 1992年4月25日
- 資 本 金 2,250万円
- スタッフ数 115名
- 事業内容 ウェブサイト構築業

- 住 所 TAM東京
〒101-0052 東京都千代田区
神田小川町3-28-9 三東ビル2F
TEL : 03-5280-7025
FAX : 03-5280-7026
- TAM大阪
〒530-0053 大阪市北区末広町3-7
TEL : 06-6311-7727
FAX : 06-6311-7722



沿 革

- 1992年 個人事業トータル・アド・メディア創業
グラフィック関連 (通販カタログ・会社案内・ポスター) の制作を手掛ける
- 1995年 (株)トータル・アド・メディア設立
主に大手企業のウェブ戦略パートナーとしてクライアントと取り組みを開始
- 2000年 ウェブ構築業に特化
多くの大手企業のウェブサイト構築・運営に携わっていく
- 2007年 (株)TAMに社名変更
ポジショニングを「パートナー型ウェブプロダクション」とする
- 2007年 TAM東京事務所開設
- 2010年 4分野 (ソーシャル、スマートフォン、ウェブサイト構築、ウェブサイト運用) をフォーカスし強化開始
- 2011年 TAMコワーキング 大阪開設
- 2012年 TAMシンガポール開設
- 2012年 20周年を迎える [NEXT20] 開始
- 2014年 TAM東京を目黒から神保町へ移転
- 2014年 TAMコワーキング 東京(神保町)開設
- 2014年 TAMサンフランシスコ 業務開始

TAM 東京



TAM 大阪

