千夕(つ川ガナ)	スキルシート	阻入車恭子	
氏名(フリガナ) 最 寄 駅	RH JR川崎駅	20代前半	
稼動	個人事業主 スキルシートをご覧頂きありがとうございます。6年ほど、マーケターとしてのキャリアがあります。3年ほど広告運用&ダイレクトマーケティングの	なし の業務に従事し、後半の3年ほどはオウンドメディア&SNS運用などに従事して	
	きました。		
	広告の運用では、B2Bの化粧品ブランドや、B2Bのソフトウェア開発のダイレクトマーケティングを行っておりました。市場調査から顧客インサイ 広告やSNS広告を駆使するということを頻繁にやっておりました。年間1000万ほどの広告運用経験がございます。	トを見つけ、狙っている市場、ポジションを明確にし、LPを制作し、Google	
自己PR	キャリアの後半、オウンドメディア&SNSの運用では、月間150万PVを超えるメディア運用にかかわり、自身でライティングも行っていました。低コストで高品質な記事を生み出す、それが私が得意なメディア運用の方法で		
	す。個人でもブログを立ち上げ、月間10万PVほどのメディアを所有し、アフィリエイト収益は月20万ほど売り上げた実績があります。		
	GoogleアナリティクスやGoogleタグマネージャー、Googleオプティマイズをフル活用し、サイト分析を行い、アクティブユーザーの上昇がしっかり起したメディア運営が得意です。	きてるか?ファンが増えるメディア運用は出来ているか?などブランドを意識	
	SNS運用に関しても、オウンドメディアと同時並行で行っておりました。最大Twitterフォロワー 5 万人、pinterestフォロワー 1 万人、Facebookフォロワ	フー3万人、Instagramフォロワー8000人ほどの運用実績があります。	
期間	業務内容	使用したツール	
	【化粧品ブランド マーケティング担当】 ■コンセプト		
4 2016/4/1 - 2017/10/1 (18ヶ月)	■コンセノト エステサロン向けの、基礎化粧品の販売のためにマーケッターとして参画しました。主にB2B向けの化粧品を取り扱ってる会社様でした。サロンのオーナーさんと繋がりたいというご要望があったので、まずはエステサロンの経営者や、エステティシャン向けのイベントを企画、SNSなどで知名度の高いエステティシャンの方に営業を行い協業をさせてもらいました。webやSNS広告を駆使して都内を中心にエリア広告を配信、ランディングページを作り込み、ABテストを繰り返し、リード獲得を行っていきました。		
	■担当 ・ペルソナ1on1インタビューを実施し自社のコスメブランドの強みと弱みを把握する ・市場調査、競合調査を行い戦略立案と予算を決める ・SNS広告、ウェブ広告の実施し見込み客をエリア内からコンバージョンさせる	Web広告、SNS広告、WordPress、Googleアナリティクス、Googleタグマネージャー、 Google オプティマイズ、	
	■課題と提案 ・当時、社長が自ら足を使って顧客開拓をしてたものの、年齢や時代の変化もあり、体一つで新規開拓をするのが難しくなった状況がありました。そこで、私がマーケターとして入ることで、デジタリ広告への知見不足を補い、集客のお手伝い出来るのではないかと提案させてもらいました。		
	■解決 ・BtoB向けLP作成 &ライティングを実施、講演会へのお申し込み(コンバージョン)達成 ・CTAの再設計により成約率がYoY120%上昇 ・50万/月 規模リスティング広告導入、月間売上平均250万へ上昇 ・50万/月 規模Facebook広告導入、月間売上平均100万へ上昇		
	【ソフトウェア開発企業マーケティング担当】		
4 2017/10/1 - 2019/3/31 (18ヶ月)	■コンセプト		
	ソフトウェアの受託開発&請負開発をしている会社に、マーケティング担当者として参画しました。私自身、学生時代からプログラミングに関わっていたということもあり、ソフトウェア開発に悩んでいる企業様を集客、カスタマーサポートまでさせてもらいました。自社ウェブサイトの刷新のディレクション、LPを作成し導線を整え、自社ブログやSNSも活用し社外への技術力を発信していきました。WebやSNS広告を使うことで、見込み客を囲い込み、コンバージョンを作っていったという形になります。		
	■担当 ・自社ウェブサイトの刷新しソフトウェア会社としてのルックを確立させる ・市場調査、競合調査を実施し顧客層を決定し、ランチェスター的にマーケティング戦略を選定する ・SNS広告、ウェブ広告の実施しLPへ誘導、お問い合わせや、ホワイトペーパーのDLに繋げる		
	■課題 ・社内に技術力はあったが、マーケティング力の不足により優良な顧客との接点が持てないでいたため、私が参画させてもらい、より幅広い クラアントの獲得のお手伝いをさせてもらいました。		
	■解決 ・自社サイトを刷新しユーザビリティの高いWebサイトをディレクション ・LP作成やホワイトペーパーを作成しリスト集めを出来る体制を整える ・WebやSNS広告を駆使してダイレクトマーケティングを実施 ・定期的にリストにアプローチをしてコンバージョンに繋げていく		
	【ビジネスマン向け Webメディア責任者】		
2019/4/1 - 2020/4/1 (12ヶ月)	■コンセプト ビジネスマン向けのwebメディアを立ち上げるために、マーケターとして参画しました。こちらの会社様では、元々は法人向けのコンサルティング会社で、オウンドメディアからの集客を目指したいというご要望がありました。なので、WordPressを導入しメディアを立ち上げ、およそ1年で月間PV 3 5万ほどのメディアを育てることに成功しました。また、ワードプレスメディア立ち上げと同時に始めたSNSマーケティングでは、Twitter, Instagram, Pinterest, Facebookの総フォロワーが 1 5万を越すことが出来ました。		
	■担当 ・メディアのデザインの選定		
	・サーバー準備、デプロイ作業		
	■課題・法人向けコンサルを販売するために、オウンドメディアからの集客を実現させたい		
	■解決 ・優秀なライターの発掘、毎日ブログ記事の投稿 ・Twitter, Instagram, Pinterest, Facebook運用担当者を用意 ・ブログやSNSで使うデザインをPhotoshopで制作 ・Googleアナリティクス、サーチコンソール、タグマネージャーの導入分析 ・その結果、ブログは月間最高35万PV、SNSの総フォロワーは15万		
	・バズるたびにサイトへのお問い合わせ(コンバージョン)獲得 ・サイト設計と、内部リンクの最適化の徹底		
	【有料Noteアプリのマーケティング責任者】		
6 2021/4/1 - 2021/10/1 (6ヶ月)	■コンセプト クラウドで動く軽量のノートアプリ(Android, iOS, Web)のマーケティング責任者として参画しました。こちらの会社では、フリーミアムのサブスクリプション形式のビジネスを展開されていました。顧客は、まずは無料のメモアプリを使い、より広範囲の機能を使うためにサブスクリプションの有料課金へと移行します。どのようなユーザーが有料顧客化しやすいか、そのためにはどういうプロモーションが必要か。ブランディング、ターゲティングの調査から、広告の制作、運用まで幅広く担当しました。		
	■担当 ・市場調査、競合調査、ユーザー調査 ・LP広告、動画広告の作成		
	■課題 ・アプリの有料ユーザーになり得るユーザー層は誰かの調査 ・より高いCTR率、LTV率を実現できるプロモーションの設計	Web広告、SNS広告、Googleアナリティクス、Googleタグマネージャー、 Google オプティマイズ、	
	■解決 ・ネイティブアプリ広告の出稿地域、多言語化対応などにより幅広いユーザー層を低価格で獲得 ・無料顧客リストから冬眠顧客へリマーケティング広告を出稿、30%以上がアプリへの復帰を実現 ・アプリの軽さ、デバイス制限のなさ、カテゴリーの管理のしやすさなど優れたアプリの機能をプロモーション ・エバーノートのような複雑性のない、シンプルだが高機能で軽いというPRに戦略とユーザー属性を変更 ・ノートアプリ専用のキャラクターをデザイン、動画のリマーケティング広告でブランドを強化 ・プレップ法や、TV通販広告で使われてる広告手法を使い、顧客の課題を解決するPRでセールスライティング実施 ・その結果、CTR率はYoY120%上昇、無料顧客から有料会員への移行率が7%上昇、無料顧客のLTVが3ヶ月延長		