

職務経歴書

2020年8月22日

氏名 朴イェジン

■職務経歴要約

2013年4月株式会社Eストアーへ入社し、5年間Webプランナー・Webデザイナーとして、自社モールの運営及びECサイトを中心に制作業務を担当しておりました。2018年4月よりアモーレパシフィックジャパン株式会社へ転職し、ETUDE公式サイトのEC運営担当としてWeb広告の運用管理・SEO対策・プロモーションページのディレクションを担当しております。

■活かせる経験・知識・技術

CV向上のための施策

- ・自社ECサイトにおける企画立案
- ・プロモーション構想
- ・編集/ライティング
- ・UI、UX改善
- ・アクセス解析
- ・CRM（メルマガ）

集客

- ・広告運用
- ・予算管理
- ・SEO対策
- ・LINE@運用

ディレクション（設計）

- ・スタッフの選定
- ・デザインガイドライン策定
- ・ワイヤーフレーム作成
- ・進捗管理

制作

- ・デザイン
- ・コーディング（HTML, CSS）

サイト制作フォートフォリオ：<https://yeajinpark.github.io>

ECサイトを中心に立ち上げ制作、リニューアル制作、商品ページ制作、LP制作、メルマガ制作を担当。
（機械の部品から食品、化粧品など、多岐にわたる業界のサイトを100件以上制作）

<テクニカルスキル>

種類		使用期間	レベル
オフィスツール	Word	2年	知識レベル
	Excel	3年	知識レベル
	PowerPoint	1年	知識レベル
Web制作ツール	Photoshop	2年	実務レベル
	Dreamweaver	2年	知識レベル
Web分析/広告ツール	Google Analytics	2年	知識レベル
	Google Search Console	1年	知識レベル
	Google Merchant Center	1年	知識レベル

■職務経歴

2018 年 4 月～現在 アモーレパシフィックジャパン株式会社(化粧品の製造及び販売)

化粧品メーカーのアジアランキング3位。韓国での全国シェア率は40%と日本における資生堂的な存在

ETUDE 公式サイトの運営

エチュード (<https://www.etudehouse.com>) 500 万 PV/月 ※運営メンバー6名

□ブランド紹介: 10代後半から20代をターゲットにリップ、アイシャドウなどカラーメイクを中心に商品を展開

□毎月新商品をリリース(平均3～5商品 SKU数30) □実店舗とオンラインの売上割合: 9:1(オンライン1割)

【担当業務】

広告運用管理、SEO対策、制作のディレクション、メルマガ/LINE@配信、本社(韓国)との連携業務

【主な実績】

■広告運用管理(予算600万円/月)

※運用媒体(Google Adwords/Yahoo!プロモーション/Criteo/Facebook/LINE/Amazon advertising)

自社商品への興味・関心が高まる時期に配信を強化し、顕在層にアプローチすることで費用対効果を最大化。

さらに、来訪ユーザーデータを細分化し、リターゲティング広告で活用することで効率を改善。

- 広告経由の売上を約60%アップ。2018年6月:500万円(月)→2019年6月:800万円(月)

■会員獲得施策

非会員をターゲットに会員登録を必須とするお得なキャンペーンのリターゲティング広告を実施。

- 広告からの新規会員獲得数を約30%アップ。2018年平均1,500(月)→2019年平均2,000(月)

■SEO施策

検索エンジンのアップデートに合わせて迅速に対応(重複ページ/canonicalタグ/構造化マークアップ/記事制作など)し、サイトの評価を高め集客に貢献。

- 自然流入セッションを約10万アップ。2018年5月:18万(月)→2019年5月:28万(月)

■制作のディレクション

毎月の新商品(平均3～5商品)発売に合わせ、イベント及びプロモーションページのディレクションを担当。

スピード感のある対応とブランドのグローバル戦略に基づき、モデル画像の使用、コラボレーション商品の公式サイトでの伝え方について関連部署と連携をしながら業務を遂行。

2013 年 4 月～2018 年 3 月 株式会社Eストアー(ネット通販総合支援)

モール型ECサイトの運営(2013年4月～2014年8月)

パーク (<http://park.jp>/※現在サービス終了) 700 万 PV/月 600 万商品掲載 ※運営メンバー40名

【担当業務】

アクセス解析、SEO対策、キーワード広告運営、Web広告予算管理、プロモーション企画

【主な実績】

■サイト分析

訪問者の購入経路、サイト内行動パターン、転換率の分析データをもとに事業方針を決定することに貢献。

また、購入データの分析を通し、サイトの売れ筋カテゴリーに注力するマーケティングを行う。

- サイト全体の商流額 1 億 2 千万円アップ。2013 年 4 月 : 2 億 8 千万円(月) →2014 年 6 月 : 4 億円(月)

■Yahoo, Google キーワード広告運営 (予算 600 万円/月)

世の中のトレンドとサイトの注力カテゴリーを分析し、予算配分及びキーワード調整を担当。

- ROAS 400%を向上させ、広告収益率を 2 倍近く増大させる。

2014 年 5 月 ROAS 400%(月) →2014 年 8 月 ROAS 800%(月)

■ 提携先モール型 EC サイトへの商品露出及び調整(予算 800 万円/月)

媒体事に強いカテゴリーを選定し CPA、CPC 方式で運営。

- 月 1 億 2 千万円の売上を安定して創出することで、事業拡大に貢献

制作(2014 年 9 月～2018 年 3 月)

【担当業務】

ディレクション、デザイン、コーディング (HTML, CSS)

クライアントへのヒアリングからコンセプト決め、写真撮影、サイトマップ作成、デザイン提案、コーディング、納品まで、一連の流れを担当しました。

【ポートフォリオ】

<https://yeajinpark.github.io>

EC サイトを中心に立ち上げ制作、リニューアル制作、商品ページ制作、LP 制作、メルマガ制作を担当。

(機械の部品から食品、化粧品など、多岐にわたる業界のサイトを 100 件以上制作)

2016 年 4 月～2017 年 3 月 デザイン学校就学 (グラフィックデザイン/アートディレクターコース)

■自己PR

<業務上での強み>

ECサイト運営能力

広告運営、サイト解析、DMやLINE@を活用した顧客とのコミュニケーションを通し、ECサイトの売り上げ向上に必要な集客、コンバージョン、単価についての知識とスキルを身につけてきました。販売する商品とターゲットによって注力するポイントが異なることを理解し、各媒体事の特徴を把握した上、投資を行い最大の費用対効果を心がけて運営しました。

ディレクション能力

スケジュール、コンテンツ内容、予算額に合わせて制作フローを調整することで、効率良く業務を進めてきました。また、制作で培った知識を活かし、ブランドイメージや世界観をコンテンツとして表現することに注力すると共に商品の魅力ポイントを写真、動画、文章で正確に伝えることで安心して買い物ができるよう工夫しました。

<心がけてきたこと>

技術の進歩が速いWEB業界の特性上、新しい知識を得ることが必須のため、定期的にECの情報サイトを閲覧し最近の動向に注目しています。また、業務に必要なツール(Google Analytics など)やUI/UXの能力を高めるため勉強をしております。上記のように気になる事があれば早期にキャッチアップするように心がけています。

以上