

ヨシミュスビ SNS運用広告資料

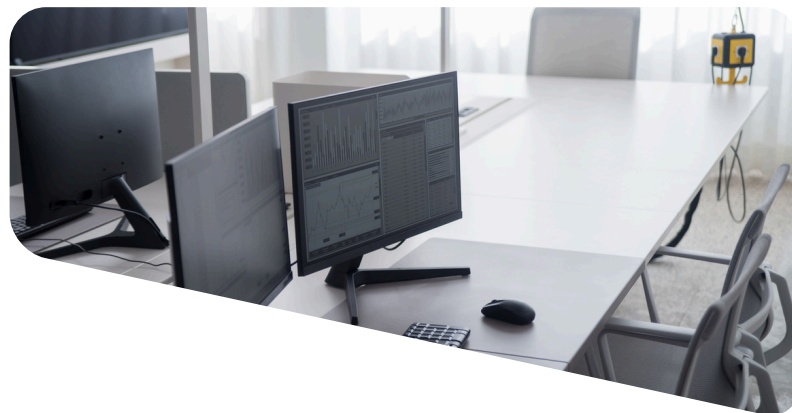
SNS operations agency

ちょっとした違いでファンが増える、いいねが変わるこの時代に

こんな課題はありませんか？



社内でSNS運用を任せられた。何から始めたらいいんだろう？



投稿のネタが思いつかない。
何を発信したらいいのかわからない。



KGI、KPIの設定に悩んでいる



SNS運用に割ける時間も人材もない。



毎日投稿をしているが成果を感じない。



今の運用体制、方向性に不安を感じる。

最新SNS運用で最重要！！

「SCETAR」

- ① Search
検索・情報収集
- ② Capture
保存・スクショ
- ③ Examination
検討
- ④ Timing
購入時期
- ⑤ Action
購入
- ⑥ Review
使用感レポ（仲間に共有したい）

対応可能SNS



提供ソリューション

AIを駆使した科学的な分析とアルゴリズムを利用し、フォロワーが伸び悩む方のSNSをコンサルティングします。

Instagram/TikTok /X/YouTube 運用・コンサルティング

- ・ 集客につながる運用
- ・ 企画から撮影、クリエイティブ作成、分析改善までをワンストップで代行
- ・ 3C分析、ペルソナ設計などマーケティングの根幹から設計を行います。
- ・ UGC獲得に基づき商品開発までお手伝い

インフルエンサー キャスティング

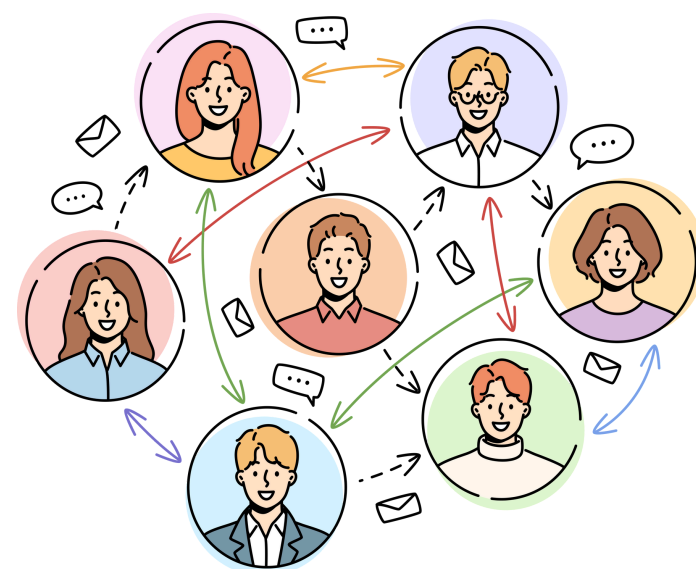
- ・ デモグラフィック、サイコグラフィックに基づいた起用

マーケティング コンサルティング

- ・ 集客につながるROIの高い施策実施
- ・ 3C分析、ペルソナ設計などマーケティングの根幹から設計を行います。
- ・ 適切なチャネルの選定
- ・ 補助金の申請までお手伝い

なぜ、今SNSなのか

Instagram/TikTok運用は、2023年のマーケティングにおいては必須項目
今や広告ではなくSNSをやる時代です。



SNSから
新しいサービスを見つける



世界的なマーケターの9割が
重要だと明言している



潜在層を
増やすことができる



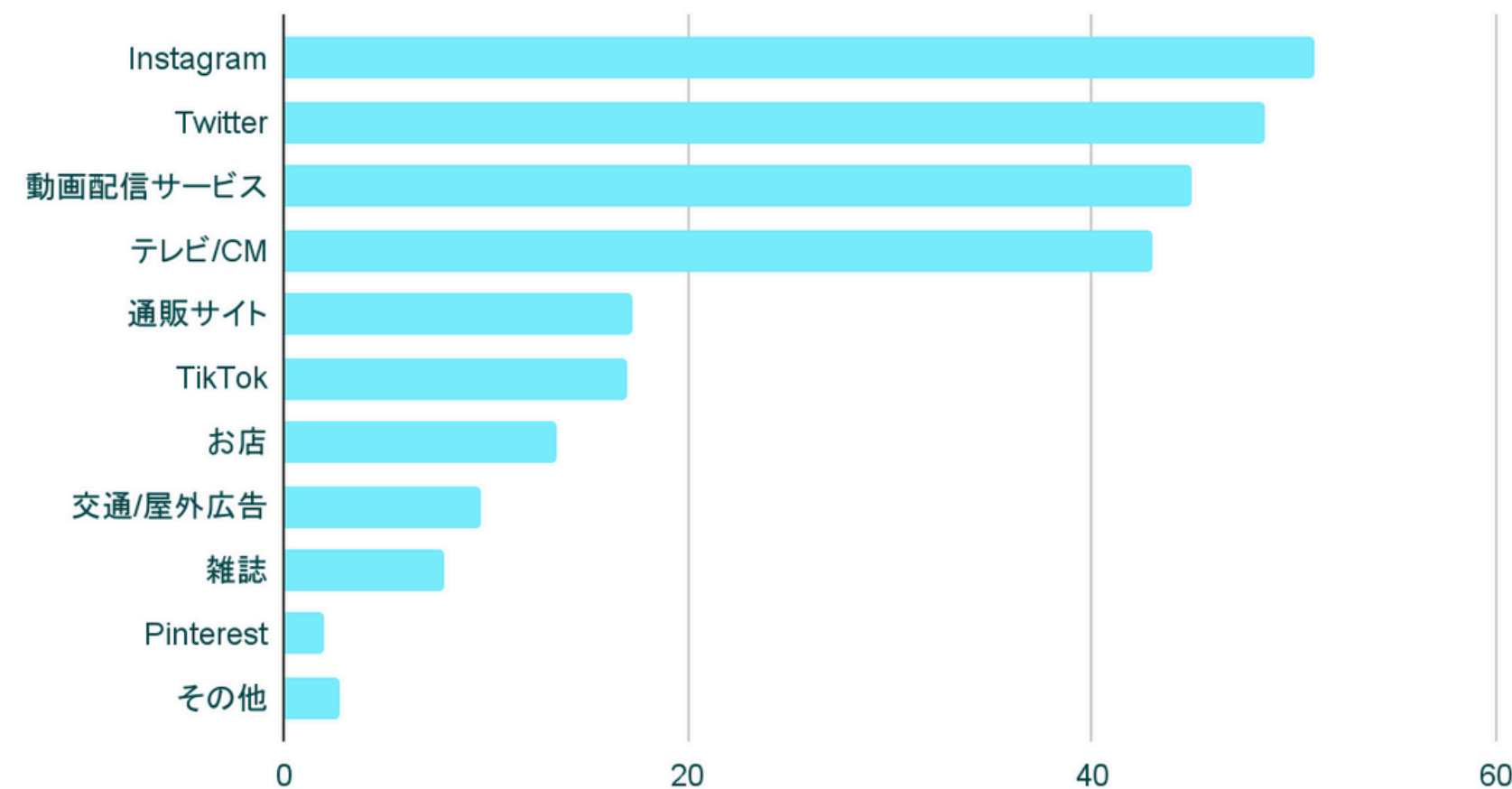
Googleが
Cookieを廃止

このような背景もありアールドメディアが注目されています

SNSから新しいサービスを発見

ググるよりタグる時代

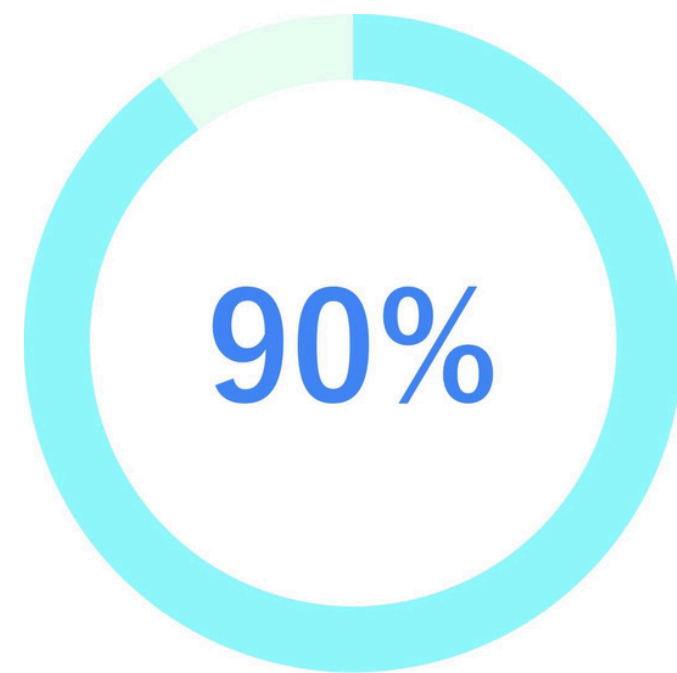
Z世代のSNSによる消費行動に関する意識調査



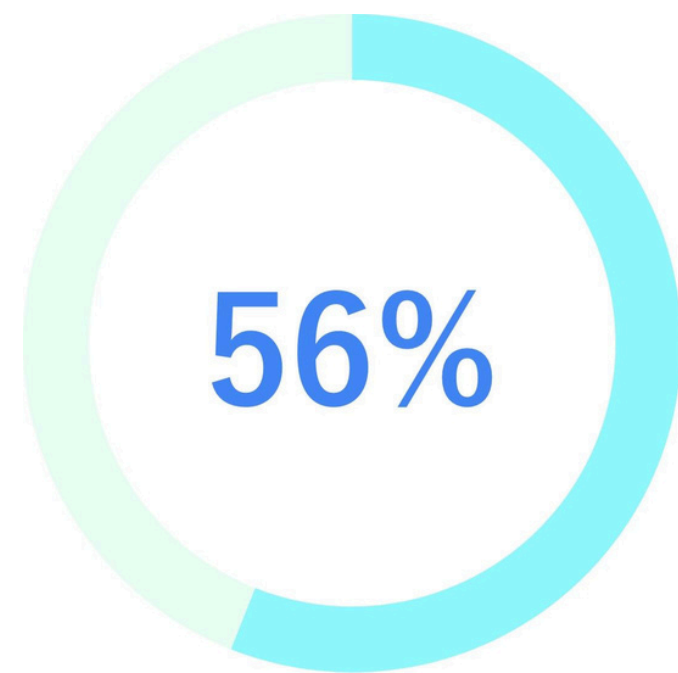
- 今はSNSが消費行動のための情報収集の「メイン」媒体に
- **SNS運用** > 自社のサイト運用・Googleの口コミ
- 特に**Instagram**はハッシュタグや発見タブによる「検索」や「ターゲティング」の側面が強い

世界的なマーケターの9割が重要と指摘

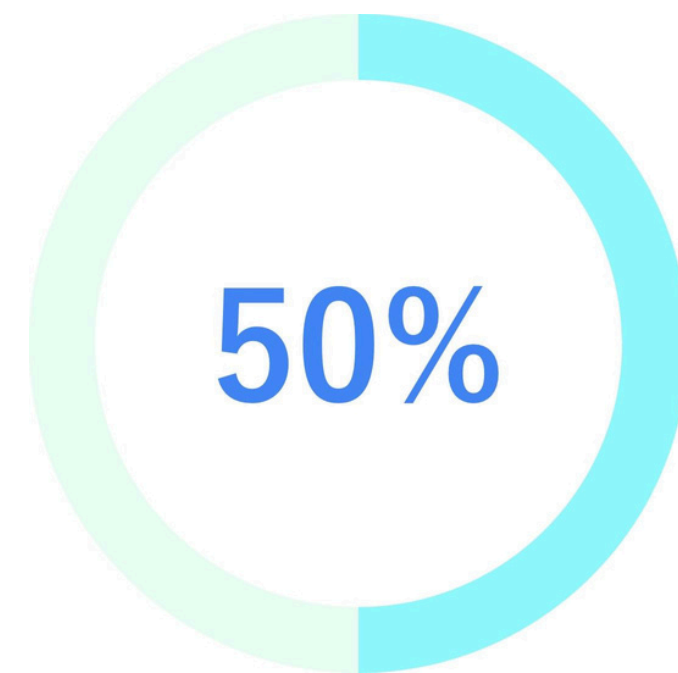
1200人以上のグローバルマーケティング担当者は
Instagram/TikTokについてこのように明言しています。



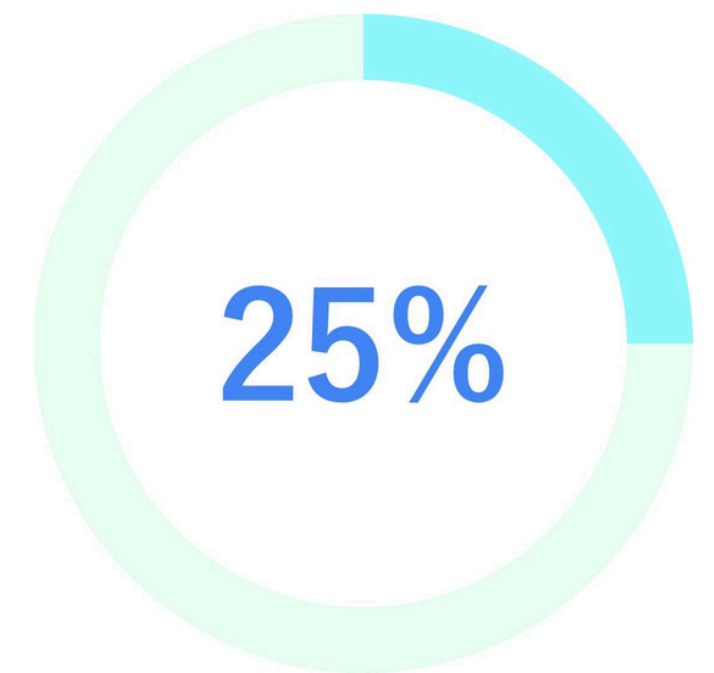
ショートビデオに
投資をしていくべき



TikTokを
もっと活用するべき



ショートビデオを
もっと活用するべき



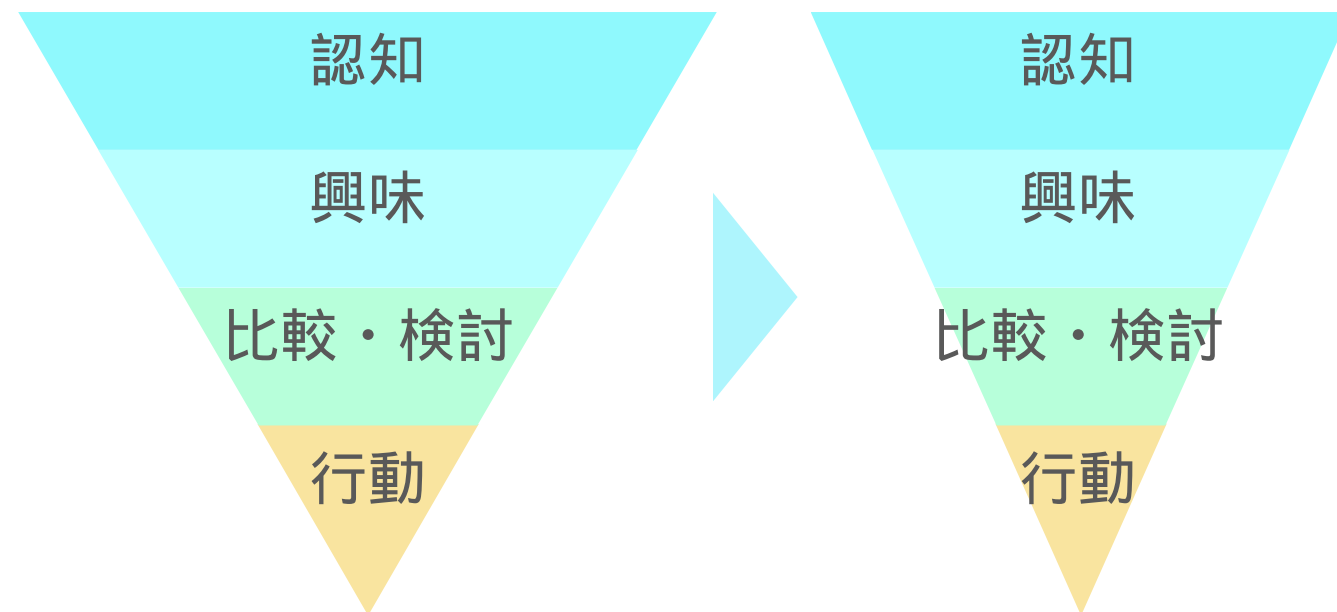
ショートビデオは
最もROIが高いと思う

ショートビデオは4半世紀で最も影響のあるコンテンツになる
とされています！

潜在層を増やすことができる

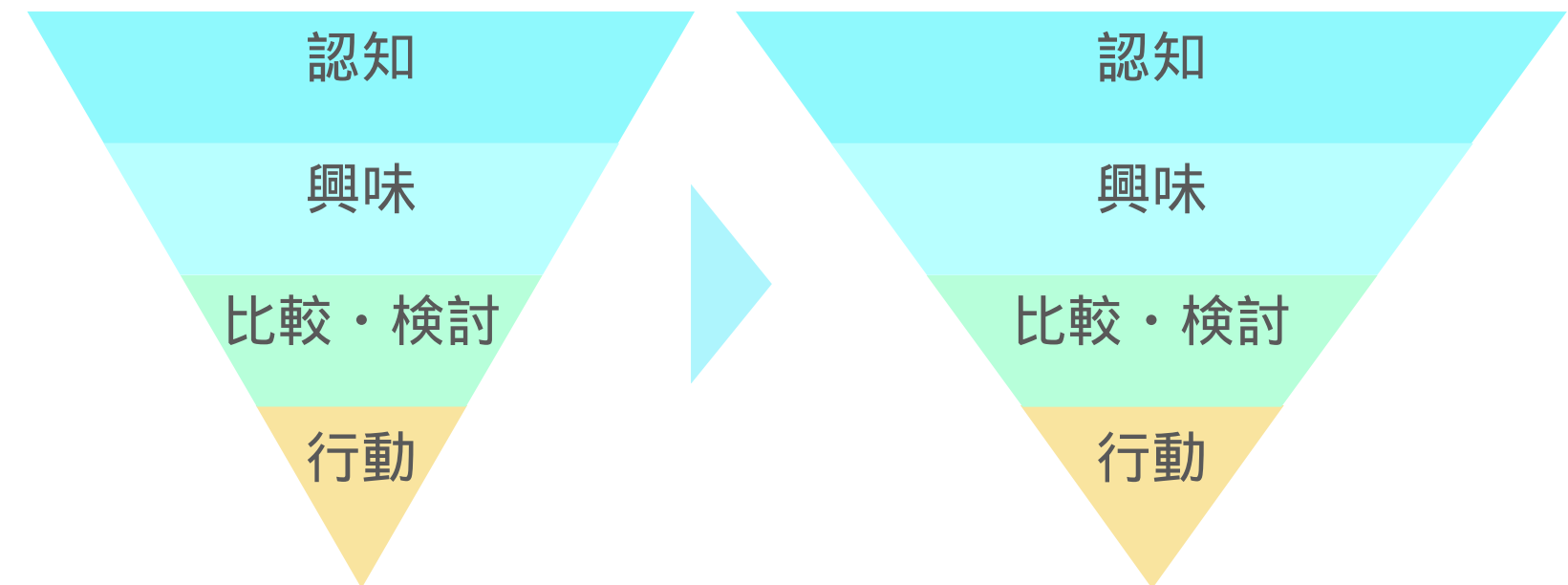
広告

顕在層にのみ訴求をするので
先細りする



X/Instagram/TikTok

認知が増え顕在層も増える
期間をかければかけるほど費用対効果が向上



GoogleがCookieを廃止

2024年のサードパーティーCookieは**完全廃止**予定

リターゲティング広告の精度が大幅に落ちることが予想される

デジタルから人へ、
今まで以上にインフルエンサーマーケティングに
期待がかかる時代に突入します

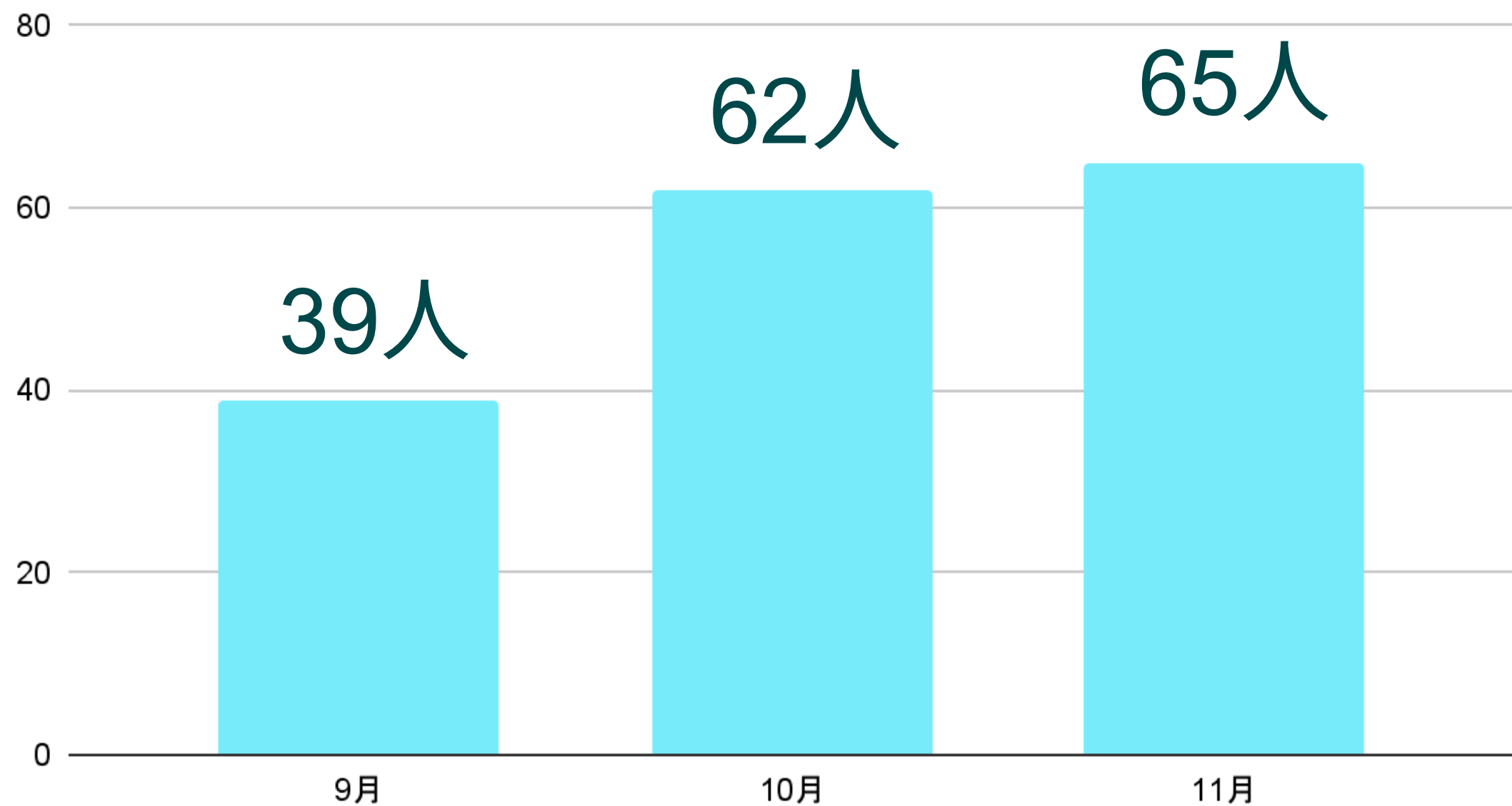


ヨシミムスビの実績

某美容クリニック様の事例

運用開始2ヶ月でWeb予約が約2倍に！

9月20日～運用開始



ヨシムスビの実績

Instagram→公式LINEへ毎月1000人以上を集客

2021/1月

1258人 集客

2021/2月

1716人 集客

2021/3月

1095人 集客

商品やサービスの
購入につながる
質の高いフォロワー集客が可能



ヨシムスビの実績

3年でフォロワー13万弱の達成。PR単価20万円
インフルエンサーとの繋がり多数創出

2024/3月

75万円達成

2024/4月

69万円達成

2024/5月

103万円達成

質の高いフォロワーの獲得や
売り上げの創出



ヨシムスビの実績

The Base Gramping

湯河原のグランピング施設のアカウント



フォロワー数1万人

- 運用開始時3,000フォロワーから1年で1万フォロワーを達成。



100万弱のリーチ数

- インフルエンサーの活用も行い、単発の動画で100万弱のリーチ数を獲得。施設の魅力構築にもご貢献させていただき、インフルエンサーが投稿しやすい状態へ体制変更。

ヨシムスビの実績

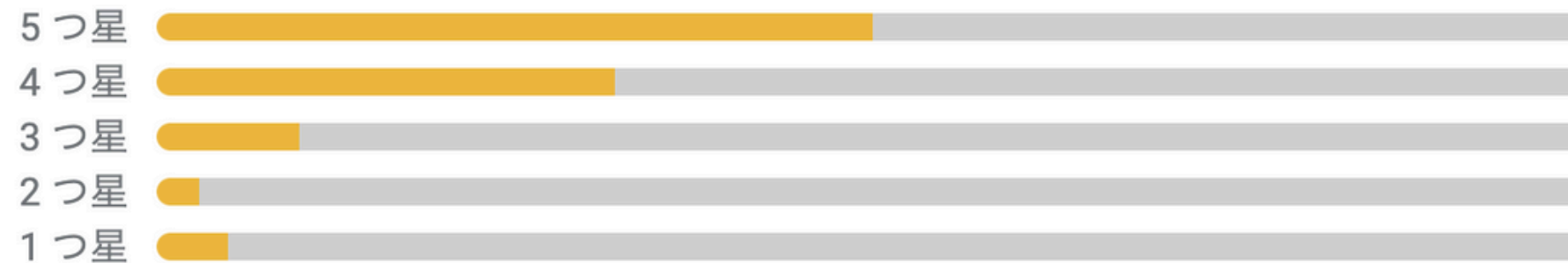
某ホテル様の事例

また、来店者への口コミを促すことで以下のように口コミを獲得できており、4.2と高評価をいただけております。

同施設の 口コミ数

Google でのレビューの概要 ⓘ

4.2
★★★★☆
8,065 件のレビュー



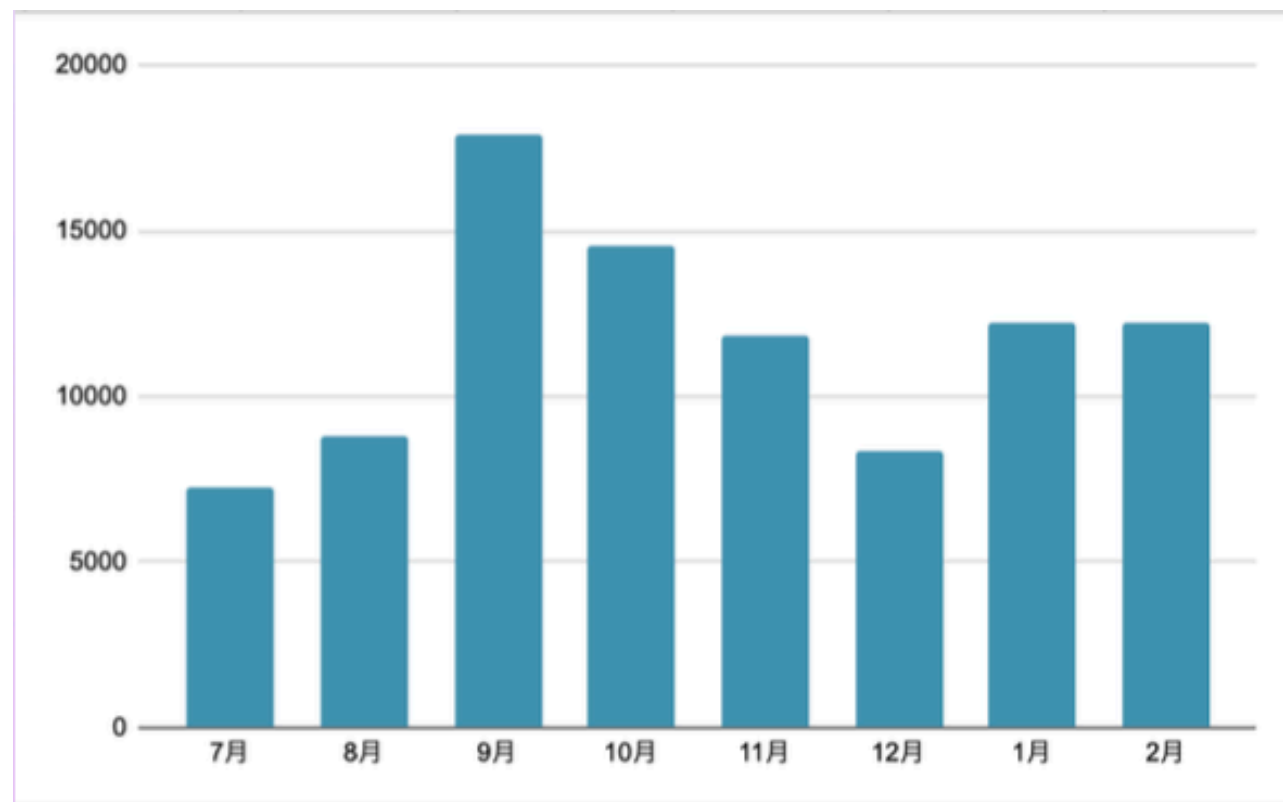
ヨシムスビの実績

某グループホテル2施設

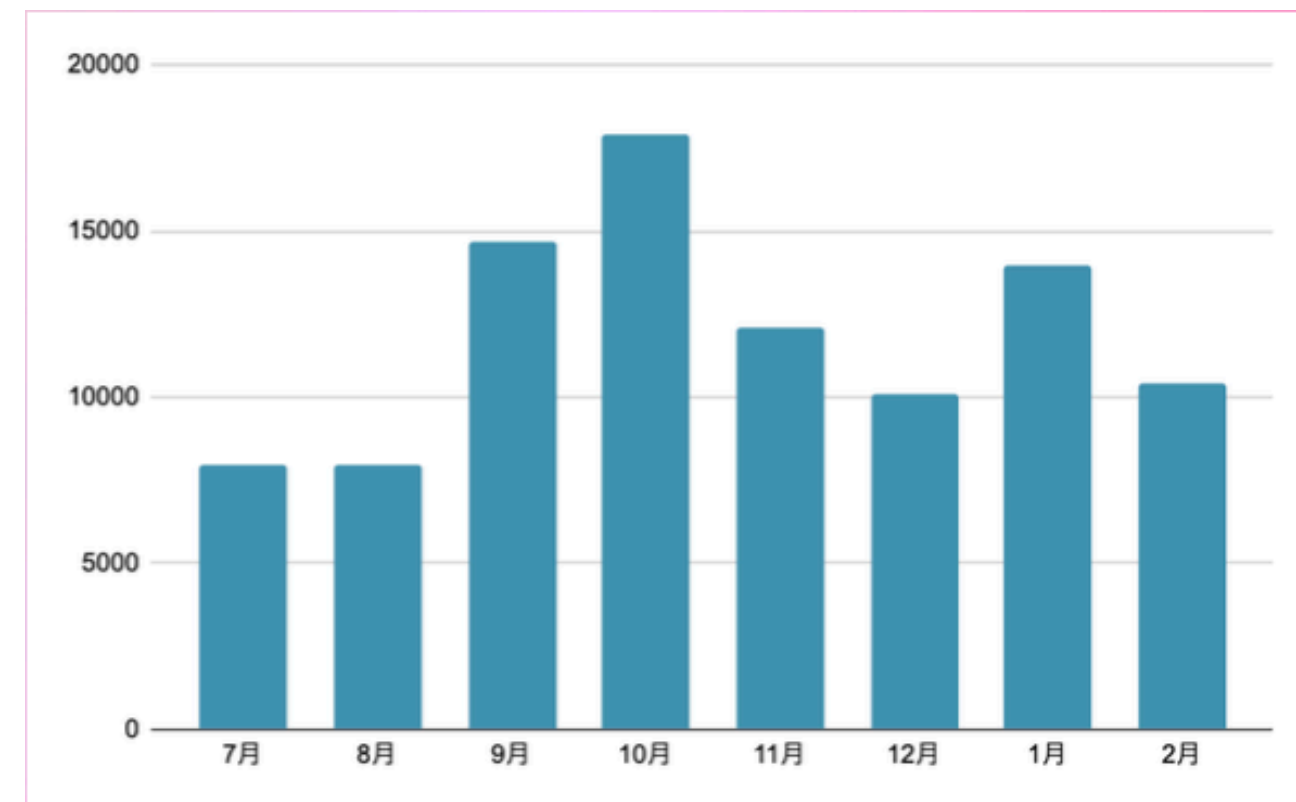
Instagramが放置されていたため、アーンドメディアにて潜在層を獲得できるような運用を実施。旅行支援の後押しもあり、ウェブサイトのオーガニック検索数が4ヶ月で7905.2→11769.8まで上昇。

1ヶ月あたりのリーチ数が16,029から118,977に増加し、UGC蓄積数も6から52と、大幅に改善されました。

オーガニック検索数(愛媛)



オーガニック検索数(兵庫)



ヨシムスビの実績

あずきや安堂

口コミをGoogle,食ブログに蓄積することで以下のように売り上げが向上。

+195% - お問い合わせ

+250%~270% - 売り上げ

あずきや 安堂

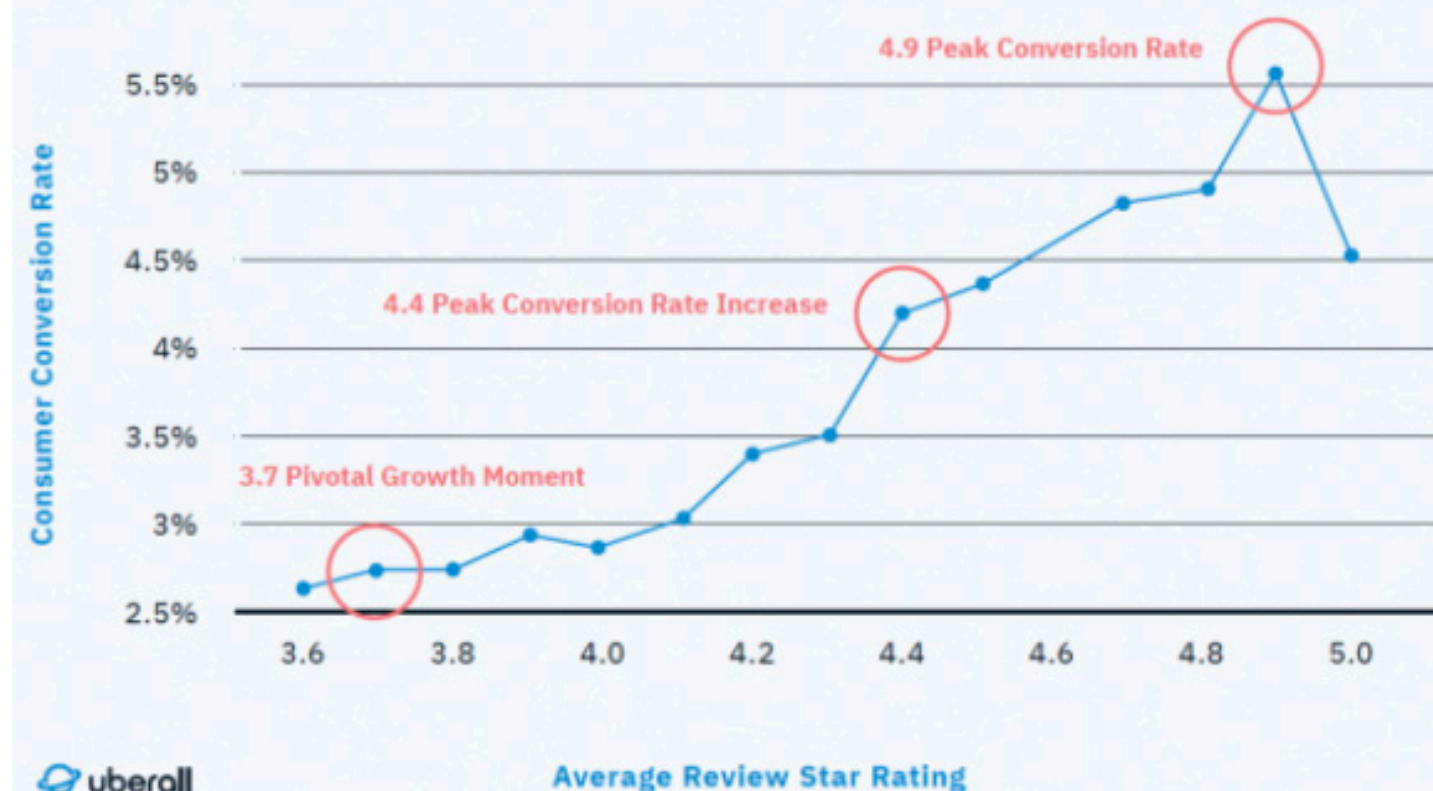
東京都調布市布田1丁目36-10

4.1 ★★★★★ 156 件のレビュー ⓘ

あずきや 安堂 (あんどう)

★★★★★ 3.46 122 人 3786 人

Consumer Conversion Rate Increase
by Average Review Star Rating



uberall

Average Review Star Rating

動画制作事例・実績

『Epiphone | For Every Challenge
～紺野 彩夏～』 vol.6



【魅力だらけ】BUDDiSスチール撮影風景をお届け！

ジアイーノ家電芸人土田さんもおすすめ！
パナソニックのジアイーノの実力（完全版）
【パナソニック公式】

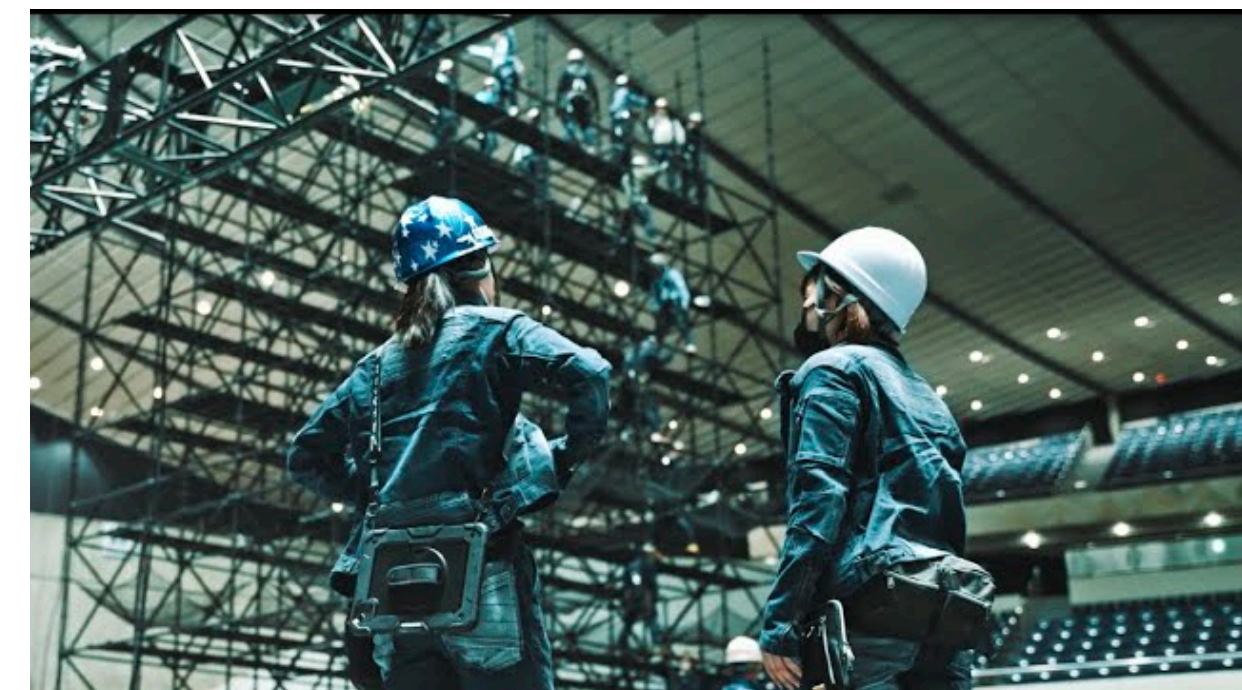


【必見！】BUDDiSコラボアイテムの
セレクト会裏側密着

エアコン エオリア 家電芸人土田さんが驚いたパ
ナソニックの実力完全版



ワークマンプロPV



ヨシミムスビが選ばれる理由

1. アルゴリズムを熟知した運用

科学的に分析改善を3年以上実施し
アルゴリズムについて160pにわたるほどのノウハウを構築
リーチ数獲得と再現性の高い運用を実現

3. 泥臭い仮説検証

各投稿において“なぜ伸びたのか”や
“なぜ伸びなかったのか”といった要素を分解し仮説を立案。
それを基にPDCAサイクルにより
オーガニックでフォロワー増加を実現

2. 顧客インサイトを抑えた パーセプションフローマップの構築

マーケティングの知見を踏まえ、インタビューに基づいた
ペルソナ像の構築、クロス3C分析を踏まえた
パーセプションフローマップに基づいた投稿が実施可能

4. SNS運用代行No.1のUGC獲得

実店舗の集客にとっても有効なUGCの獲得を
業界トップレベルで支援いたします
また、店舗オペレーションの改善まで弊社が支援いたします

知られていないUGCの効果

UGC(User Generated Contents)と売上には
SNS上で口コミが増えることで
売上が上がるという相関関係があります。

消費者行動などについて研究している
横浜国立大学の鶴見裕之氏による論文
「ツイート数が販売実績と正の有意な関係を有している」

●自社投稿と比較した際のUGCの効果

購買検討影響力
9.8倍

インタラクションによる
コンバージョン率
3.84%UP

コンバージョン率
1.46倍UP

30%
より高いコンバージョン率

20%
より高いインタラクション
コンバージョン

Webサイトの
再訪問率
2倍

他にも、
海外企業の研究では
右の研究結果が
出ています。

Instagram料金(6ヶ月契約)

※文字が読みにくいので変更をお願いします
小さい

ヨシムスビは予約獲得に特化した
Instagram運用を支援いたします

コンサルティングプラン 月額 150,000円

- SNS運用アドバイス
- Zoom相談
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- 投稿テンプレート制作
- 実店舗集客サポート
 - UGC獲得のオペレーション改善
 - 商品開発
 - プレゼント物の考案
 - ポップ作成

ライトプラン 月額 200,000円

- SNS投稿代行/10投稿
 - 企画作成
 - 動画撮影
 - 動画編集
 - 投稿
- ストーリーズ/60本
- 運用業務(いいね/DM)
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

ベーシックプラン 月額 250,000円

- SNS投稿代行/13投稿
- ストーリーズ/90本
- 運用業務(いいね/DM)
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom or 訪問)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

プレミアムプラン 月額 350,000円

- SNS投稿代行/20投稿
- ストーリーズ/90本
- 運用業務(いいね/DM)
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom or 訪問)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

※初期設定費用は別途¥100,000が必要になります。
※記載外のプランもございますので別途お声がけください。
※一括支払いのディスカウントもございます。

X 料金(1年契約)

ヨシムスビは予約獲得に特化した
X運用を支援いたします

コンサルティングプラン 月額 150,000円

- SNS運用アドバイス
- Zoom相談
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- 投稿テンプレート制作
- 実店舗集客サポート
 - UGC獲得のオペレーション改善
 - 商品開発
 - プレゼント物の考案
 - ポップ作成

ライトプラン 月額 200,000円

- 毎日投稿（挨拶、トレンド、
コラム投稿3回）
- 運用業務(いいね/DM)
- リプ周り、一日5件
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

ベーシックプラン 月額 250,000円

- 毎日投稿（挨拶、トレンド、
コラム投稿3回）
- 運用業務(いいね/DM)
- リプ周り、一日10件
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom or 訪問)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

プレミアムプラン 月額 350,000円

- 毎日投稿（挨拶、トレンド、
コラム投稿3回）
- 運用業務(いいね/DM)
- リプ周り、一日15件
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom or 訪問)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

TikTok料金(6ヶ月契約)

ヨシミュスビは認知拡大を主に狙った
TikTok運用支援しています。

コンサルティングプラン 月額 150,000円

- SNS運用アドバイス
- Zoom相談
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- 投稿テンプレート制作
- 実店舗集客サポート
 - UGC獲得のオペレーション改善
 - 商品開発
 - プレゼント物の考案
 - ポップ作成

ライトプラン 月額 200,000円

- SNS投稿代行/10投稿
 - 企画作成
 - 動画撮影
 - 動画編集
 - 投稿
- ストーリーズ/60本
- 運用業務(いいね/DM)
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

ベーシックプラン 月額 250,000円

- SNS投稿代行/13投稿
- ストーリーズ/90本
- 運用業務(いいね/DM)
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom or 訪問)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

プレミアムプラン 月額 350,000円

- SNS投稿代行/20投稿
- ストーリーズ/90本
- 運用業務(いいね/DM)
- 分析改善
/UGC獲得サポート
- MTG(Zoom or 訪問)
- 分析レポートの提出
- 実店舗集客サポート

※初期設定費用は別途¥100,000が必要になります。

※記載外のプランもございますので別途お声がけください。

※一括支払いのディスカウントもございます。

他社比較

	PerFact	S社	F社	SP社
金額	初期費用：¥150,000/月 運用費用：¥10~35万/月	初期費用：¥300,000 運用費用：¥500,000/月	初期費用：¥10~30万/月 運用費用：¥40~70万/月	初期費用：¥0 運用費用：¥40~60万/月 撮影：1日¥10万 アシスタント1名追加ごとに¥5万/日
ブランディング	撮影部隊がお伺いし撮影を実施 公式アカウントとしての ブランディング可能だが 実績が少ない。	写真・動画撮影部隊なし 公式アカウントとしての ブランディング構築は実績がない	自社の撮影部隊を所有しており、 撮影からレタッチまで可能。 アカウント運用目的や要望に合わせて 幅広いクリエイティブパターンに対応	インフルエンサーに委託をし、 投稿を実施するため ブランディング実施なし
コンセプト設計	インタビューによる ペルソナ像の作成、 クロス3C分析を実施した上での コンセプト設計	・ターゲットのN=1インタビュー実施 ・Instagram専用 カスタマージャーニーマップの作成 ・3C分析とユーザーインサイトを基点とした コンセプト設計	ガイドラインの作成や 投稿戦略の立案を実施可能。 中長期のソーシャルメディア 戦略策定を実施	インフルエンサーに委託をし 投稿を実施するため コンセプト設計はなし
投稿本数	フィード/リール投稿：15~25/月 ストーリーズ：毎日実施	フィード投稿：20/月 ストーリーズ：40以上/月	15~30投稿可能	4投稿可能
広告配信代行	オーガニックの フォロワー獲得を実施。 Cookieが廃止されてからも 継続的な運用が可能。	広告に頼らない オーガニックフォロワーの獲得を推奨 広告配信の代行はできない	広告運用も可能 運用手数料は広告費用の20%	投稿本数が少ないため フォロワー獲得が投稿からできないため 広告配信を提案している

※文字が読みにくいので変更をお願いします
小さい

ご利用の流れ

アーンドメディア運用に特化したプロ集団がコミット。

プロジェクト立ち上げ (初期設計)

- 貴社サービス/マーケットの理解
- 貴社領域におけるインスタ市場の理解
- ターゲット属性へのNインタビュー
- ペルソナ像作成
- 3C分析
- パーセプションフロアマップの作成 (Instagram内での体験設計)
- アカウントコンセプトの策定
- プロフィール文章の作成
- プロフィール画像の作成
- ハイライト設計
- CTA画像の作成
- 投稿方針の策定
- 投稿トンマナの策定
- 投稿表紙フォーマットの作成
- 炎上対策シートの作成
- 実店舗サポート項目の実施

プロジェクト進行 (実行)

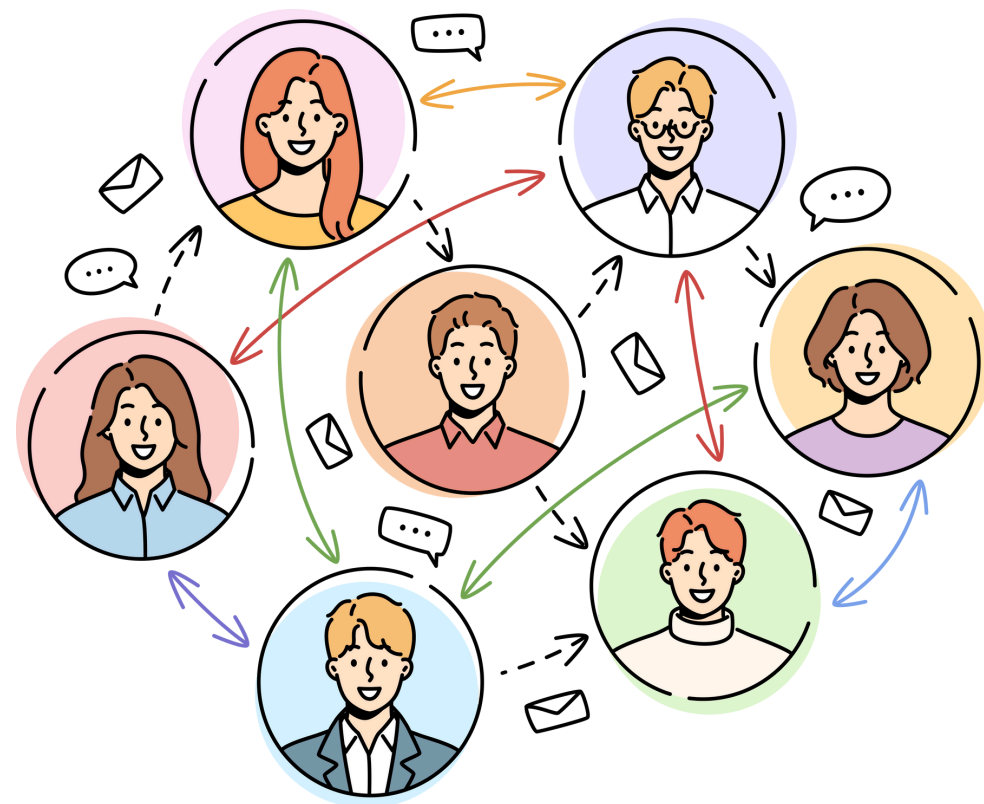
- レポートニング(月1回)
振り返り/次月運用方針報告
- コンテンツ配信
 - フィード投稿配信
 - リール投稿配信
 - ストーリーズ投稿配信
- ハイライトの作成(適宜)
- アカウントパトロール
 - DM返信
 - コメント返信
- PR導線の作成(適宜)
- プレゼントキャンペーンの実施(適宜)

このようなお悩み・疑問ございませんか？

SNSは一旦
自社でやってから
どうしても無理なら
お任せでもいいのでは？

広告じゃないから
直接予約には
結びつかないのでは？

ブランディング的な
価値しか
生まれないのでは？



SNSは一旦自社でやってからお任せでもいい？

自社に適切ではない運用は、

アルゴリズム観点でアカウント状態が悪くなるケースがあります。

結果として状態改善に時間がかかったり、場合によっては0から作り直しが発生します。

自社で運用



アルゴリズムを
前提としない
不適切な運用をしてしまい
アカウントが成長しない

弊社に依頼



アカウントの状態が悪く
リーチが伸びない
アカウントに
なっている

3ヶ月かけて改善

まずはアカウントの状態を
フラットに戻すための施策に
3ヶ月ほどかかってしまう

アカウントの作り直し

アカウントの状態を戻すより
0から作り直した方が
早いと判断した場合
リスタート

ブランディング的な価値しか生まれないのでは？

弊社の過去実績で効果が実証されています。

売り上げ → **1.5倍**

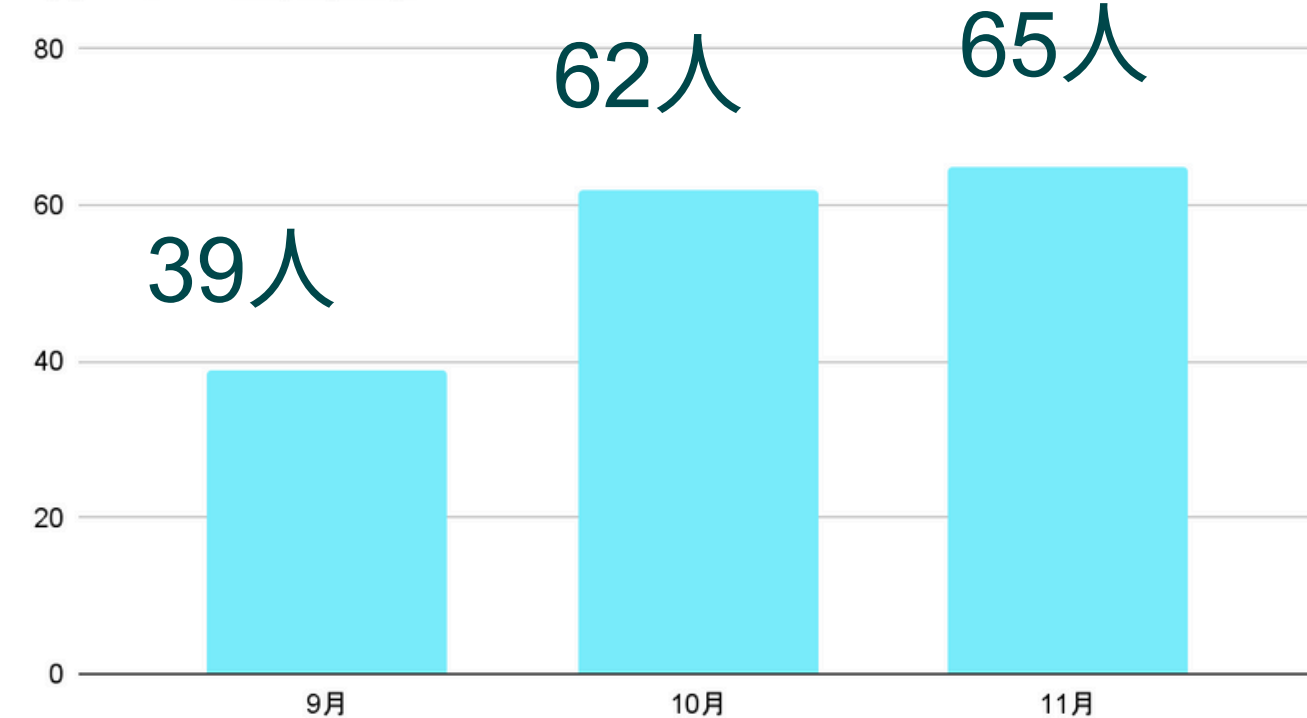
HPの閲覧数 → 7,000程度から14,000まで**2倍**



導入いただいてから売り上げ、
HPの閲覧数ともに
成果を上げています。

某美容クリニック様の事例

9月20日～運用開始



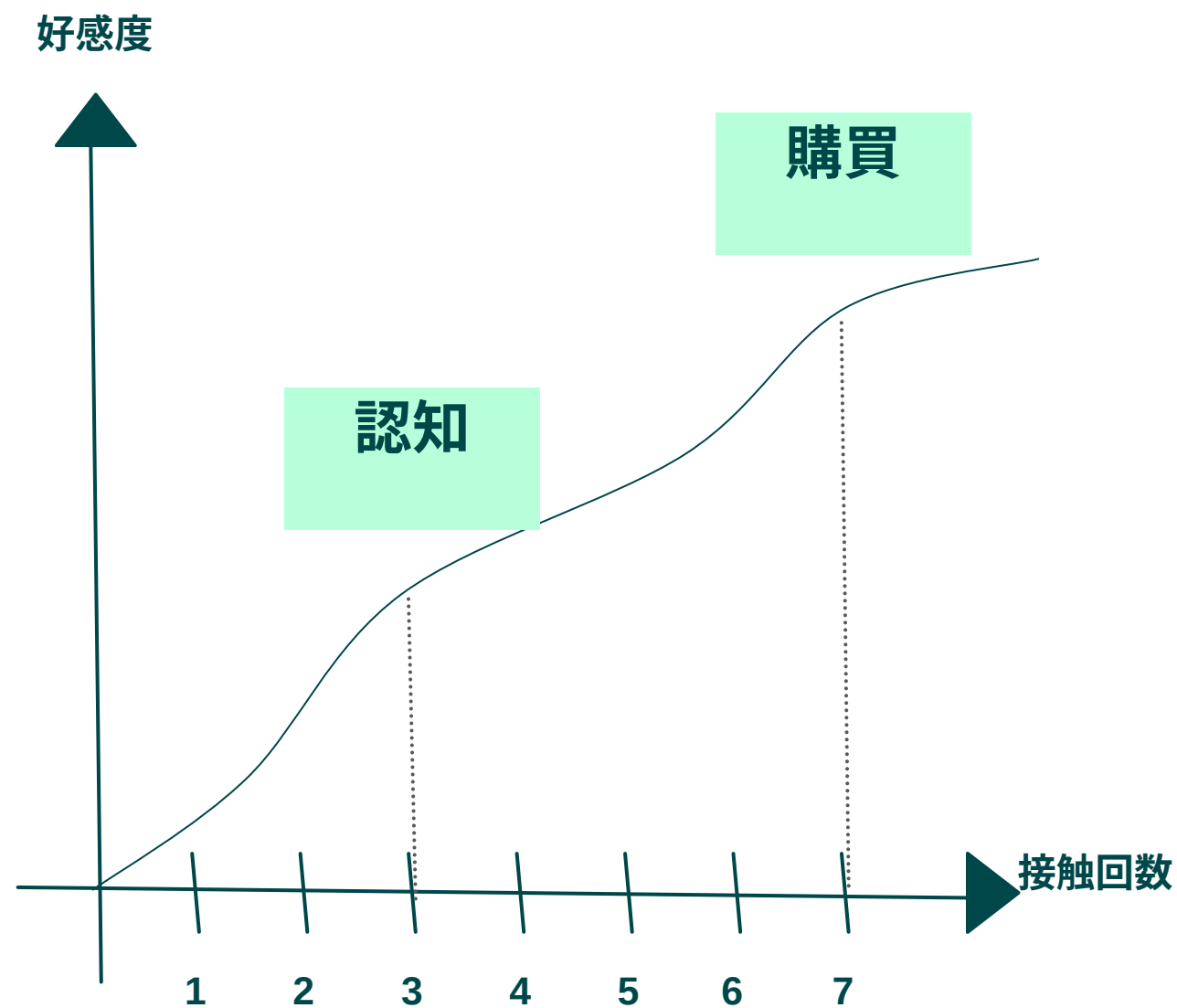
運用開始たった2ヶ月でWeb予約が**約2倍**に！

ブランディング向上だけでなく、
実際の予約につながった事例も
多数あります！

広告じゃないから直接予約に結びつかないのでは？

セブンヒッツ理論による購買率の上昇が期待できます。

セブンヒッツ理論とは、広告に3回接触するとブランドを認知し、7回接触すると購入率が高くという理論のことを言います。



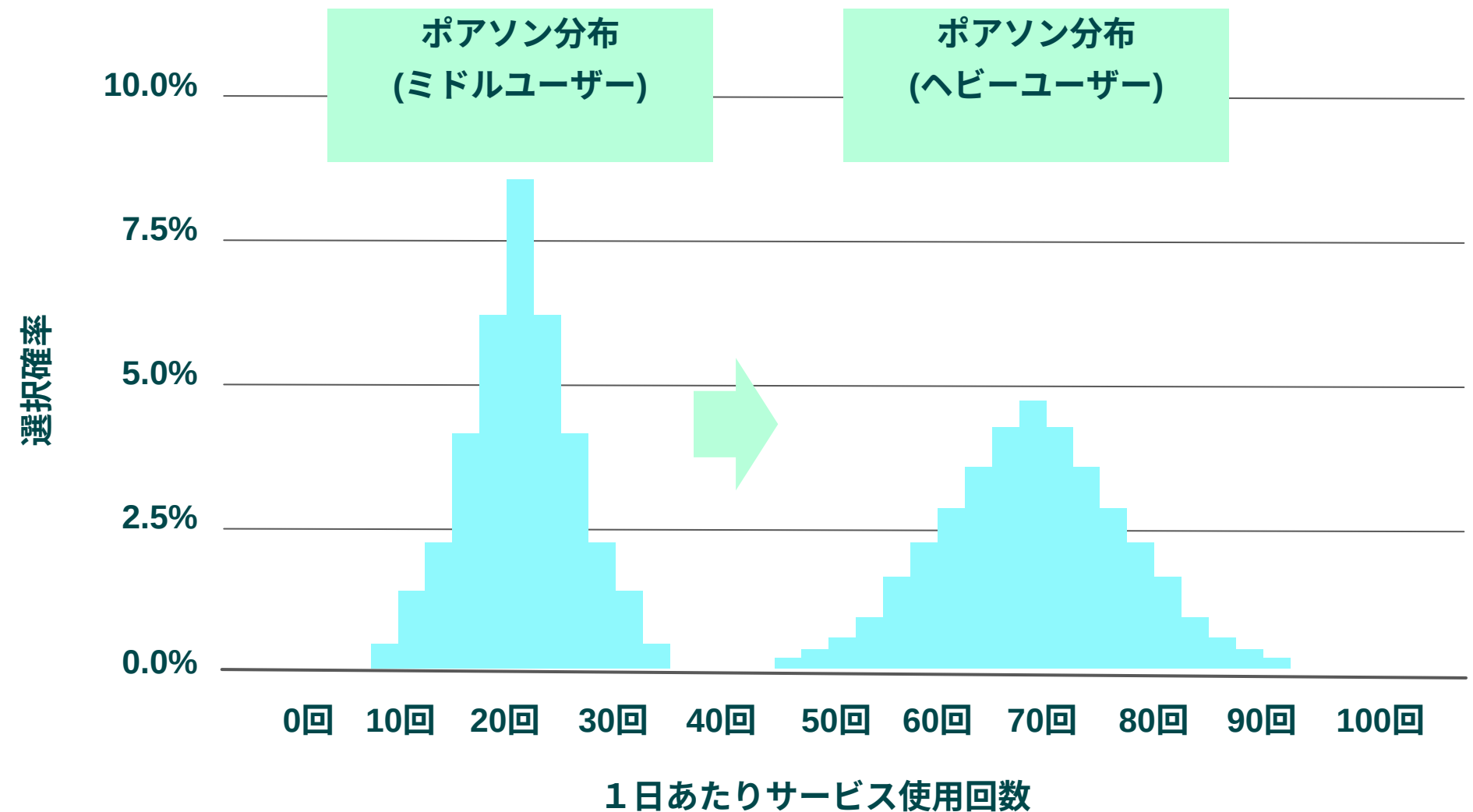
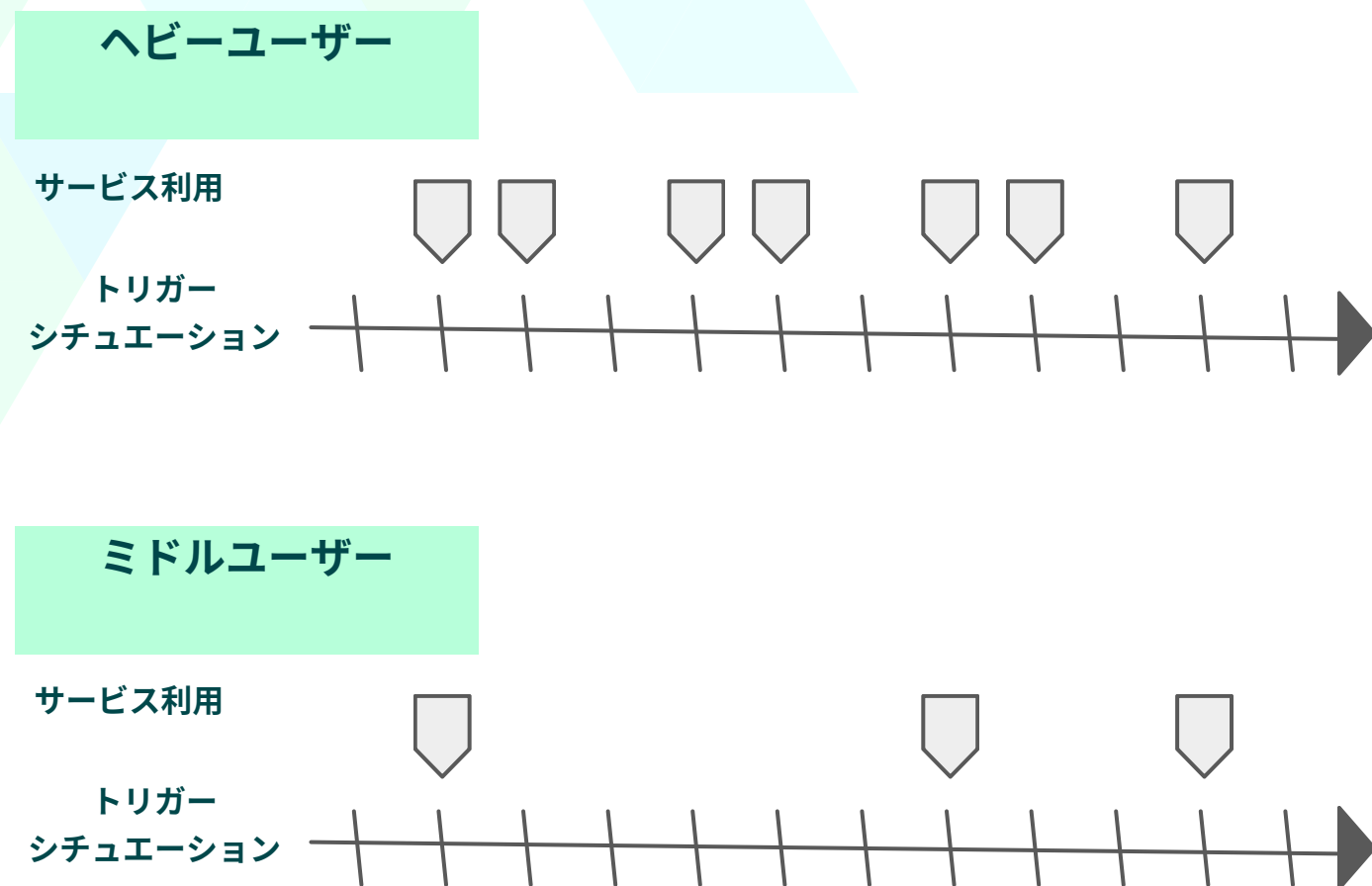
つまり、
**SNSでの接触回数が多ければ多いほど、
購買率UPに繋がりやすくなります。**

「選択され続ける」サービスをSNSで。

ポアソン分布を右にシフトさせていき、ヘビーユーザーへと変化させていくことが重要です。

ポアソン分布とは、ある事象がある期間に生じる確率を表す分布を指します。

顧客の生活サイクルに組み込まれ、1日の選択回数が増えることで顧客のロイヤル化が実現します。



会社概要

本社 〒861-1113 熊本県合志市栄3 7 9 4-9 3

代表者 代表取締役 工藤優

設立 2022年1月4日

資本金 2,000,000円（2023年12月25日現在）

従業員数 3名（2023年12月25日現在） 業務委託18名

主な取引先会社

- 株式会社メディカルアート
- 医療生協さいたま生活協同組合 行田協立診療所
- 株式会社プラスロボ
- 株式会社バン
- 株式会社エモテント