



タテ・ヨコ・ナナメの視点で新しい価値に挑戦

株式会社CDM

●●● 株式会社CDM | 婚礼×WEB集客 +

◀ ▶ ↻ ● www.we are cdm .jp

WEB集客
勉強会&コンサルティングのご案内

Search I'm feeling Lucky

CDM Co., Ltd. October, 2014



1.CDM メソッド

2.研修・勉強会



3.Consulting Program



4.制作会社との関係

5.自社サイト集客 基本方針



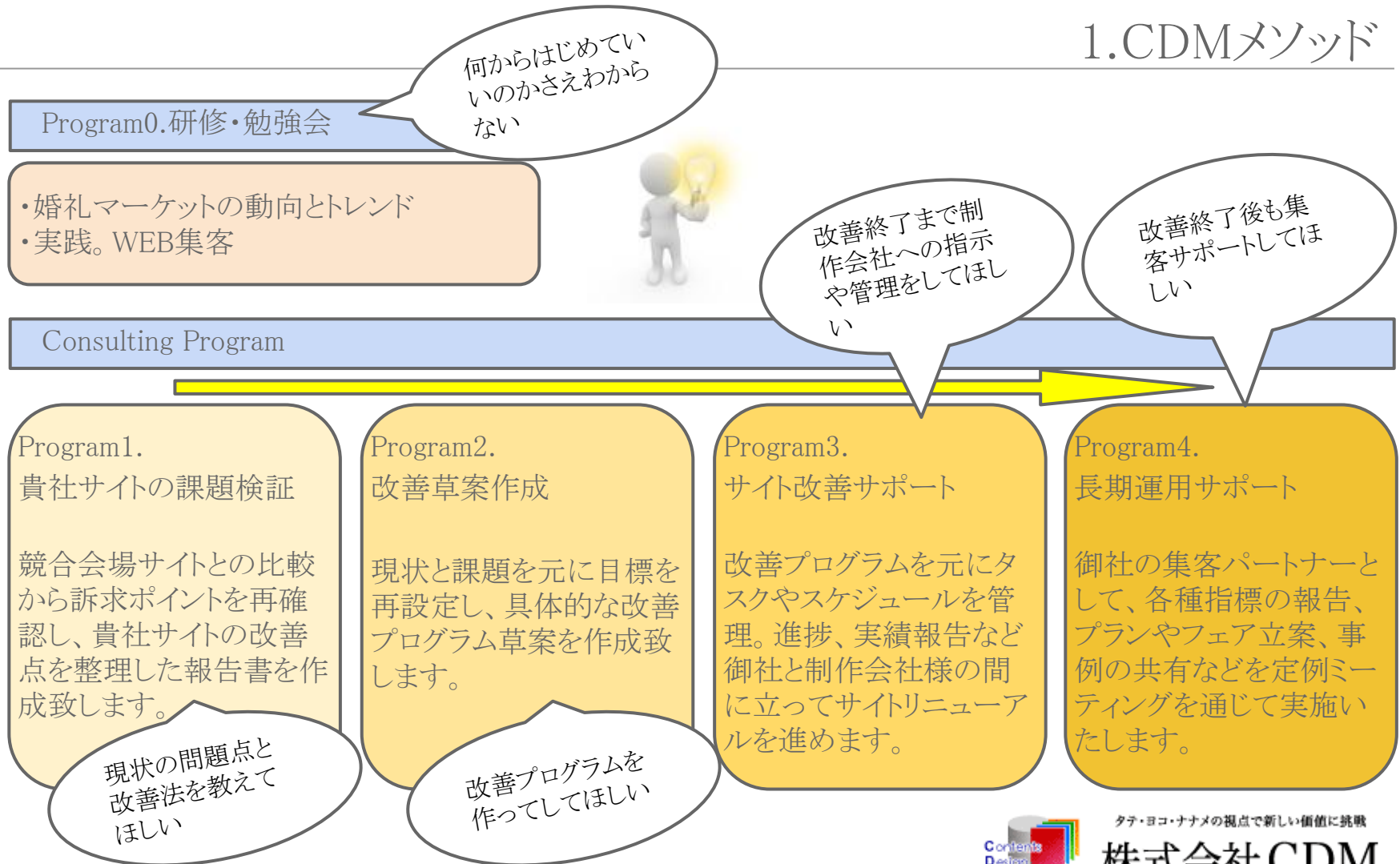
6.株式会社CDM



タテ・ヨコ・ナメの視点で新しい価値に挑戦

株式会社CDM

1.CDMメソッド



2.研修・勉強会

婚礼×WEB集客の視点で WEB初心者にもわかりやすく解説いたします。

婚礼マーケットの動向とトレンド

WEB集客が婚礼業界に与えている影響とWEBの特性を活用した新しいサービスを知ることによって貴会場の売上UPに役立てていただきます。

■メニュー例

年間1万組施行企業の取り組みや目指す方向性の解説。婚礼集客におけるトピックスを例に今後のカップルの行動パターンを推測。

- ・10年後の婚姻件数
- ・上場企業の現状と目指す方向
- ・WEB集客主体の新しい婚礼サービス
- ・鍵となる検索エンジンの攻略



実践.WEB集客

WEB集客にはどんな方法があるのかをすることで、貴会場に適した集客方法を検討する材料にさせていただきます。

■メニュー例

SEO、リスティング広告など、個別の集客力や攻略ポイント。その効果測定法、検証ポイントを解説。

- ・WEB集客の種類と特色
- ・SEO。貴社サイトの現状と課題
- ・リスティング広告。婚礼業界向けポイント
- ・婚礼ポータル。特色と攻略ポイント
- ・SNS。活用方法と可能性
- ・解析ソフト。特徴とチェックポイント



■料金 100,000円～(税別)/1回/6時間以内

上記メニュー例をご参考いただき、ご要望に合わせて勉強会メニューを組み立て、2時間～3時間の勉強会を実施致します。

*プロジェクト、スクリーン等をご準備下さい。

*一都三県以遠の会場様は交通、宿泊費2名分を別途ご請求致します。

3.Consulting Program1・2

Programは4つ。Program1だけでもOK。翌日から制作会社に改修依頼ができる内容です。

Program1. 貴社サイトの課題検証

■内容

競合会場サイトとの比較から訴求ポイントを再確認し、貴社サイトの改善点を整理した報告書を作成致します。

- ・婚礼ポータル活用比較
- ・婚礼プラン比較
- ・挙式場、宴会場比較
- ・検索順位比較
- ・SEO(meta)比較
- ・訴求ポイントの再確認
- ・解析状況の点検
- ・改修ポイントの整理



■料金 200,000円(税別)/1会場

*お申込みから2週間程度で報告書としてご提出いたします。
*ご報告及びご説明は1回のみとさせていただきます。
また、一都三県以遠の会場様は交通、宿泊費2名分を別途ご請求致します。

Program2. 改善草案作成

■内容

現状と課題を元に目標を再設定し、具体的な改善プログラム草案を作成します。

- ・解析ツール設定と目標設定
- ・訴求ポイントの確認
- ・カップル動線の修正案
- ・Top ページ改修案
- ・プランページ改修案
- ・挙式場ページ改修案
- ・披露宴会場ページ改修案
- ・各フォーム改修案



■料金 300,000円(税別)/1会場

*お申込みから2週間程度で報告書としてご提出いたします。
*ご報告及びご説明は1回のみとさせていただきます。
また、一都三県以遠の会場様は交通、宿泊費2名分を別途ご請求致します。

3.Consulting Program3・4

Program3・4は実務サポート。
婚礼プランやフェアなどの構造改善まで踏み込んで 集客UPをともに目指します。

Program3. サイト改善サポート

■内容

改善プログラムを元にタスクやスケジュールを管理。進捗、実績報告など御社と制作会社様の間に立ってサイトリニューアルを進めます。

■料金 月額100,000円(税別)/1会場

*工期は2～3ヶ月です。ただし、内容により工期が変動する場合があります。

*月に2回のミーティングにて進捗等のご報告をさせていただきます。また、一都三県以遠の会場様は交通、宿泊費2名分を別途ご請求致します。



Program4. 長期運用サポート

■内容

御社の集客パートナーとして、各種指標の報告、プランやフェア立案、事例の共有などを定例ミーティングを通じて実施いたします。

■料金 月額100,000円(税別)/1会場

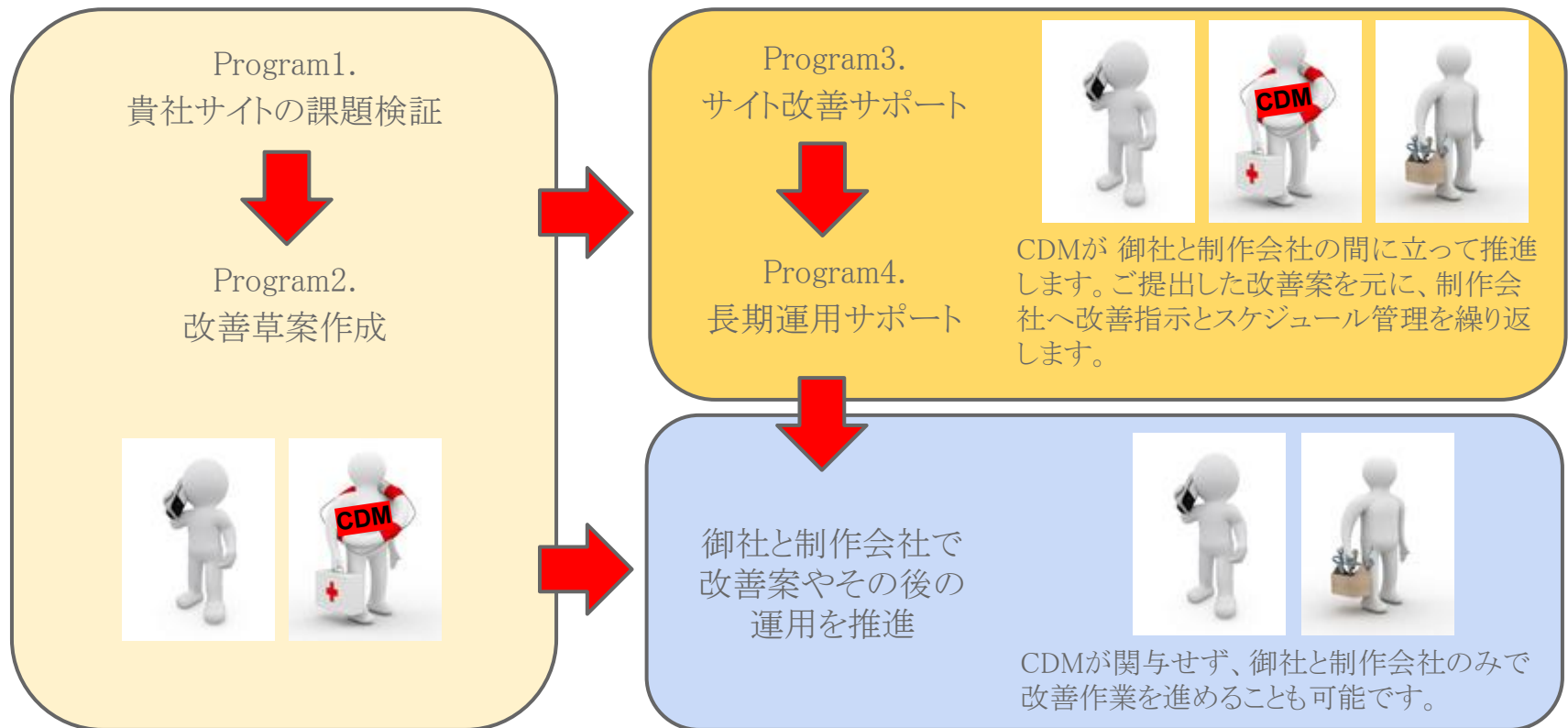
*6ヶ月以上にて承ります。

*月に2回のミーティングにて進捗等のご報告をさせていただきます。また、一都三県以遠の会場様は交通、宿泊費2名分を別途ご請求致します。



4.制作会社との関係

今の制作会社を活かしながら、必要な段階、必要な期間までをサポート致します。



5. 自社サイト集客 基本方針

1. 新規カップルを最重要視

訪問対象の優先順位。

1新規＞2再訪＞3申込済

2. GOALはカップルのアクション

GOAL設定と優先順位。

1挙式予約＞2見学予約＞3資料請求

3. コンテンツの中心は商品情報

コンテンツと優先順位。

1婚礼プラン＞2信用・信頼＞3集客イベント

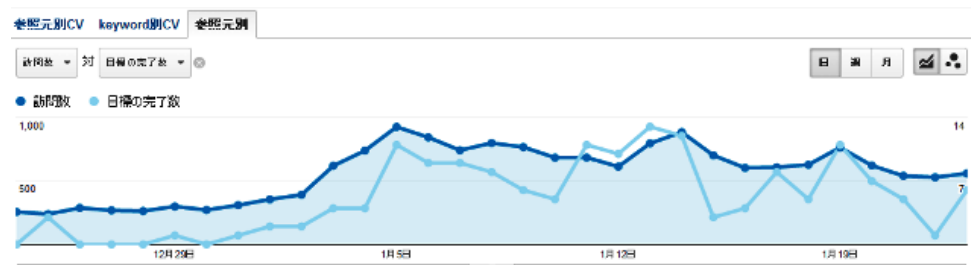
4. カップルの基本動線

入口は婚礼プラン。出口はフォーム

5. サイト改善は婚礼商品の精査から

競合調査やカップル動向を元に婚礼プラン造成。

その訴求こそサイト改善の最大の目的



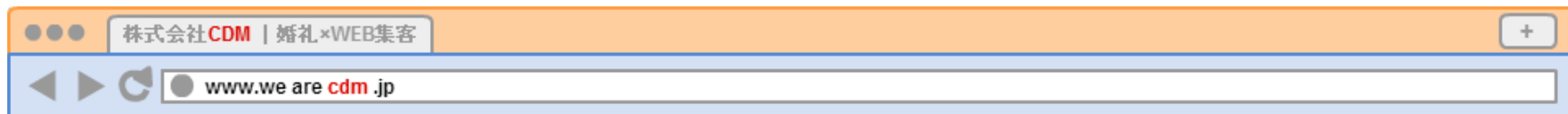
プライマリ ディメンション: 季節別ディスプレイ

ディメンション	訪問数	目標の完了数
1. AdWords / cpc	3,061	38
2. OverTune / cpc	2,354	32

	80名料金	収容人数(最少着席)	収容人数(最大着席)	挙式			挙式のみプラン	会食プラン	40名以下プラン	100名以上プラン	フォトウェディング	期間・季節限定プラン	平日披露宴	マタニティ	独立教会	芝のガーデン・プール	宿泊特典
				教会式	神前式	人前式											
結婚式場1	2,104,670	10	150	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場2	2,362,620	120	120	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場3	2,315,670	20	140	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場4	2,004,485	10	250	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場5	2,265,890	30	122	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場6	1,986,670	2	150	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場7	2,252,300	10	450	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場8	2,357,250	20	120	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場9	1,889,849	10	180	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△
結婚式場10	1,955,165	20	300	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	△



株式会社CDM



6.株式会社CDM

■会社概要

名称	株式会社CDM
代表取締役	村田成至
所在地	〒153-0035 東京都目黒区自由が丘1-3-22 201
設立	2007年11月1日
業務内容	婚礼×WEB集客 サイト制作・SEO・リスティング広告・解析
お取引実績	ワタベウェディング、ベストブライダル、エスクリ、ワールドサービス、レック、デコルテ、 他約80社120施設

■代表取締役略歴

1989年4月	株式会社リクルート入社 『ゼクシィ』創刊時に在籍
1994年9月	株式会社アリバー設立 代表取締役COO
2007年11月	株式会社CDM設立 代表取締役社長

■サイト

株式会社CDM 公式サイト	http://www.wearecdm.jp/
CDMブログ 婚礼業界とその集客広告	http://wearecdm.blogspot.jp/
中国人カップルの海外挙式応援サイト『海婚』	http://wedding.pointed-media.com/

■お問い合わせ

電話	03-5749-2660
----	--------------



タテ・ヨコ・ナナメの視点で新しい価値に挑戦

株式会社CDM