専門家登録票

所属法人名称	合同会社BALANCE OFFICE								
法人代表者氏名	吉田　崇弘				電話	090-4490-8518			
法人所在地	〒	649	―	7205	都道府県	和歌山県	市町村	橋本市	
	高野口町名倉198-3								
登録専門家氏名	吉田　崇弘								
メールアドレス	info@balance-office.com						生年 西暦	1988	年
連絡先住所	〒	649	―	7205	都道府県	和歌山県	市町村	橋本市	
	高野口町名倉198-3								

専門分野		具体的内容	実績産業分野
第１	IT・Web	WEBサイト制作	製造業・販売業・サービス業・寺院など
第２	販路開拓	WEB集客・展示会集客	製造業・販売業・サービス業
第３	ブランディング	グラフィックデザイン	製造業・販売業・サービス業・寺院・農業など
第４			

取得資格	Google認定フォトグラファー

指導実績	指導内容概要	実績成果
	【販売ページの内容改善で売上アップ】　農業資材をアマゾンで行う会社に販売ページの改善・リニューアルの指導を行なった。 【指導内容】 ①Googleの検索キーワードを調査。 ターゲットが求める情報をピックアップ ②販売ページのコンセプト決め。 ③コンセプトに合った文章校正・ デザインを作成。 ④広告のアドバイス。	リニューアル後、アマゾントップセラー（同商品カテゴリー内）を記録した。 ライバル会社も、同じ内容の販売ページに続々リニューアルをしてきてしまった。
	【高単価メニューの販売導線を変えて 売上アップ】 整骨院の新メニューの販売強化の為のアドバイスを行なった。 院内でも一際、高単価メニューだったため、対面営業をかけると患者離れが起きている状況だった。	リニューアル前に比べ、３ヶ月後には申込者が3倍以上に伸びた。 以前のような対面営業ではなく、患者から自然とお問合せが来るような販売導線が設計できたため、患者離れもなくなった。

指導実績	※前ページの続き 【指導内容】 ①現状の営業方法を確認（現状の課題調査） ②課題解決方法の相談 ③営業方法のリニューアル・それに必要な販促ツールをデザイン ④販促ツールの使い方（販売までの導線）をアドバイス	
	【SNSでキャンペーンを行い、商品の認知度アップ】 SNSを使って商品の認知促進を行いたい会社への認知促進のアドバイスを行なった。 現状では、商品のことを発信しているのみだったので、SNSユーザーが思わず参加したくなるような企画を提案した。 【指導内容】 ①SNSで拡散が生じる仕掛け（キャンペーン）を提案 ②キャンペーンページの作成・ページへの集客 ③キャンペーン開始	キャンペーン自体が、Yahooニュース、日経新聞、朝日新聞など48メディアに取り上げられた。 １ヶ月のキャンペーン開催期間で、応募者は1600名以上を獲得できた。
	【WEBページリニューアルでユーザーが使いやすいサイト設計をした】 10年以上前に作られた四国遍路の公式サイトをリニューアル。 利便性が上がり、今まで獲得できなかった若年層のアクセスがアップした。 【指導内容】 ①サイトのリニューアルポイントをユーザー目線からアドバイス ②ユーザーが使う機能を実装。	リニューアル前は、25～45歳までのアクセスがかなり少なかったサイトだったが、現在は若年層のアクセス数が上がり、サイト訪問者数の底上げになった。
	【展示会の集客方法・販促物のアドバイスで集客数アップ】 【指導内容】 ①過去の既存顧客の中から、契約に繋がったパターンを分析 ②販促物に①の内容をコンセプトに落とし込み、盛り込む（キャッチコピー・チラシ・パンフレット・名刺などに盛り込む） ③チラシを渡すときの営業トークを工夫。ブースに引き込んで、じっくりトークをするまでのステップを作った。	前年度の集客数から300%アップ。 ３日間の展示会で1000人以上に、コンセプトを明確にしたチラシを配布することができたので、数年後でもお問い合わせが来る結果が得られた。