



MarkeXpert

エキスパートマーケット提供サービス

INDEX

※[項目](#)をクリックすると該当ページへ遷移します。

- [P01. 会社概要](#)
- [P02. ビジネスモデル](#)
- [P03. サービス概要](#)
- [P04. サービス特徴](#)
- [P08. 支援概要](#)
- [P09. 支援事例](#)
- [P19. サービス料金概要](#)
- [P20. 主要マーケターの紹介](#)



- | | |
|----------------|--|
| ■会社名 | 株式会社縁 |
| ■所在地 | 本社 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号渋谷道玄坂東急ビル2F-C |
| ■設立 | 2021年10月1日 |
| ■代表取締役 | 渡邊 優 |
| ■資本金 | 100万円 |
| ■事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・マーケティング支援・エキスパートマーケター提供・クリエイティブ支援
(コーポレート/ビジネス/ブランド/UI・UX)・エキスパートデザイナー提供 |
| ■担当者番号 | 080-6592-2604 |
| ■お問合せ | contact.en.inc@gmail.com |
| ■マーケティング支援のご相談 | https://markexpert.net/ |
| ■デザイナー支援のご相談 | https://www.endesign-tokyo.com/ |
| ■コーポレートサイト | https://www.eninc.biz/ |



MarkExpert

Mission

次の世代に繋がる事業や人を支えるために様々な“縁”を提供します。

Vision

持続可能な事業成長をサポートする組織

SERVICE MODEL

MarkeXpert=マーケティング課題を特定し解決する相談所



事業主

(1)マーケティングの相談

- (2)与件整理
- (3)課題定義
- (4)マーケター選定
- (5)マーケター紹介

←準委任契約→



(6)案件の個別詳細相談

- (7)提案協力
- (8)リソース提供



エキスパートマーケター

(10)請求

(9)請求

MarkExpert

マケスパートはお客様が抱える事業フェーズ毎の課題に合わせ、最適な人材のご提案が可能です。

シード・アーリーフェーズ

- ・サービスをいち早くPMFさせたい。
- ・勝ち筋になる戦略を構築したい。
- ・事業の旗振り役となる人材を確保したい。

グロースフェーズ

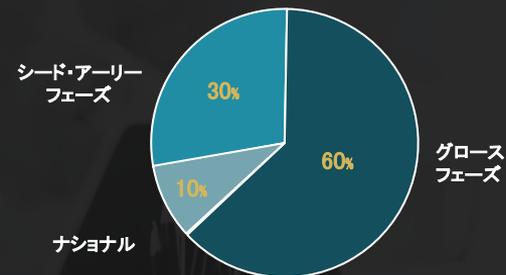
- ・新規顧客の獲得を増やし、トップラインを伸ばしたい。
- ・ロイヤル顧客を増やし、収益基盤を安定化したい。
- ・人的リソースを拡充し、組織力を高めたい。

ナショナルクライアント

- ・新規事業をはじめたい。
- ・既存事業のリブランディングをしたい。
- ・マーケット自体を拡大したい。

PROPORTION

シードフェーズのベンチャー企業から大手ナショナルクライアントまで多数、支援実績がございます。



REALIZATION

B to B

34 %

B to C

66 %

クリニック

多品目EC(物販)

アパレル

多品目EC(物販)

ブライダル

Webメディア

SaaS

ITプラットフォーム

旅行

飲食

人材

教育

※他にも複数業界支援実績がございます。

I.登録マーケターを厳選



サービスのこだわり

事業責任者が前職在籍時にマーケター提供サービスを立ち上げ・運営。
 その中で成果実績の高いエキスパートマーケターを中心にMarkeXpertへ参画。

II.課題別に指名アサイン



取組後に結果が出る理由

登録応募のあった人材を全員グループチャットへ追加したり、
 案件情報を一斉に流し、手を挙げた人をアサインするような事はいたしません。

III.課題設定から介入可能



他社との違い

縁のマーケティングコンサルが課題や必要人材の定義を設計サポート。
 (※人材ありきの提案ではないアプローチ)

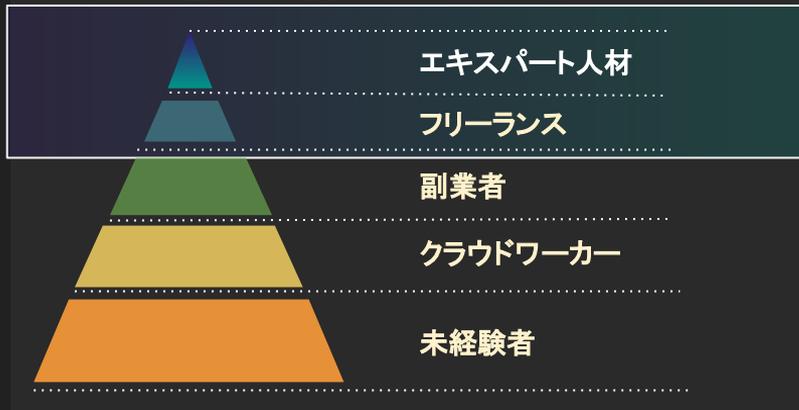
MarkeXpert

マケスパートに登録しているマーケターは、非連続で発生する事業課題を乗り越え、幾多ものPJを成功へと導いている希少人材です。

既に活躍いただいている主要メンバー以外にも、お客様の課題や必要スキルに合わせ、弊社コンサルタントが日頃から登録されるマーケターを厳選し、活躍できる人材の見極めを行っています。

そのため、市場では出会うことが極めて難しいエキスパート人材をご紹介しますことが可能です。

※マケスパートに登録している層



EXPERT MARKETER



戦略策定



事業推進



BtoBマーケティング



データ構築
アクセス解析



デジタルマーケティング

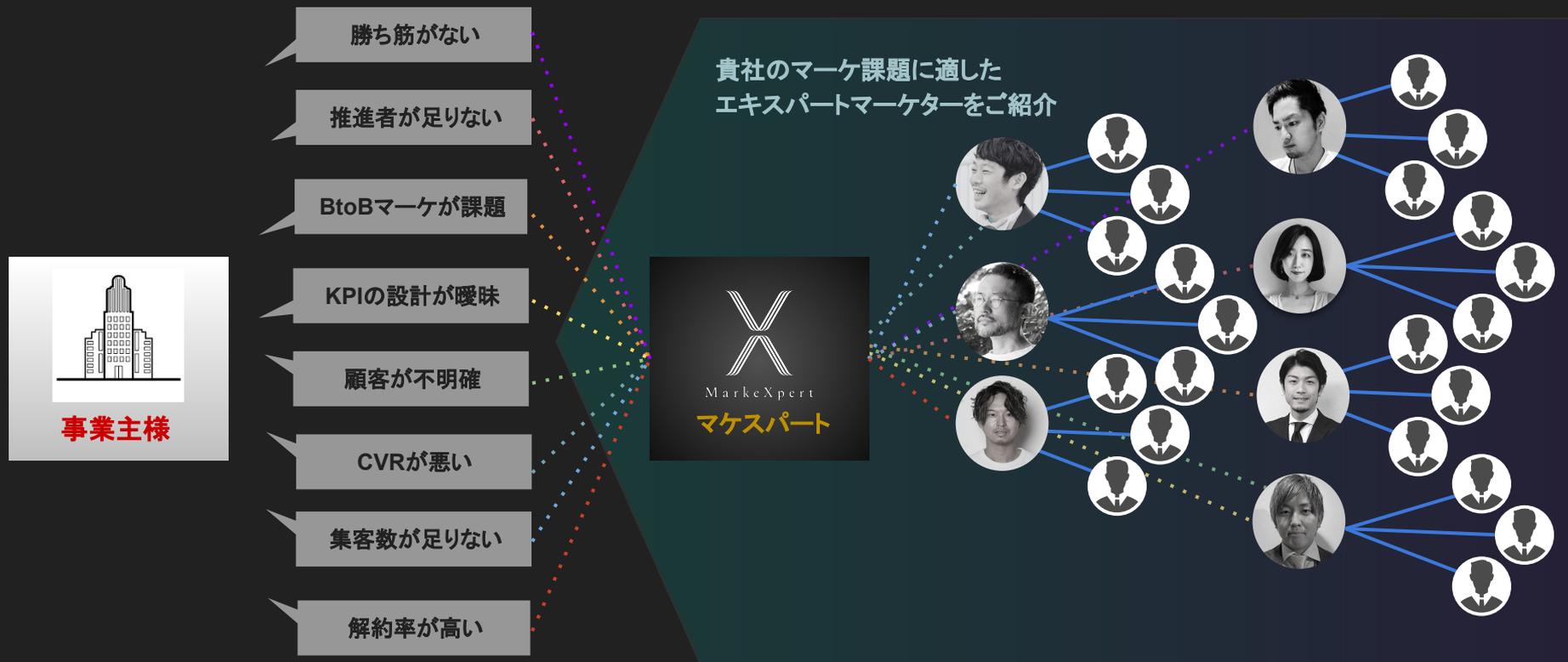


UI/UX



CRM

ATTEND FLOW



相談内容から本質的なマーケティング課題を特定

課題に合わせて個人 or チーム単位でのアサイン

課題設定から介入可能

縁のマーケティングコンサルが課題や必要人材の定義を設計サポート。(※人材ありきの提案ではないアプローチを行います。)

マーケティング・コンサルタント



デジタルマーケティング業界の中でも名高い、老舗企業に2016年度新卒で入社。クライアントへのマーケティング支援で圧倒的に実績を出し、同社にて24歳で執行役員に抜擢。27歳で株式会社縁を立ち上げ、取締役副社長として従事。デジタルマーケティング領域のみにとどまらず、組織を拡大するに際して必要な事業戦略、組織構築、DX、採用・教育、評価制度などの広範囲なマーケティング視点での改善が可能。高単価商材のBtoBサービスやSaaS、D2C、美容クリニックなどの業界に関する造詣が特に深く、支援後の成果実績が豊富。

クリエイティブ・コンサルタント



大手人材会社の株式会社マイナビでフィールドセールスとして従事する。全国新人売上ランキングで1位を獲得し、歴代の中でも最高実績を出す。その後、デザイン会社で商空間、展示会、広告、WEB制作など、クリエイティブ全般のディレクション業務に携わりシードフェーズのベンチャークライアントから大手ナショナルクライアントまで、経営課題をデザインの手で解決。2020年に独立後はPMとしてCI、VI、BIの構築や、組織推進を図り各種企業の課題改善に従事。

ファイナンス・コンサルタント



大手の老舗印刷会社に途中で入社。斜陽産業の業界にも関わらず、同社の事業構造を立て直し徹底したDX化や新規事業を構築。生え抜きで取締役へ抜擢後、取締役CEOまで経験。株式会社縁に参画後は、攻めと守りの経営経験を活かし企業へファイナンス観点から事業拡大の支援を行う。事業計画の刷新、収支計画の根本的な見直し(EBITDAに焦点を置いた数値目標の設定)や具体的な行動指標を数字で落とし込み、エクイティとデッドも活用しながら数十億単位の事業拡大費を確保するなど、マーケティング活動に必要なキャッシュコントロールを得意とする。

HR課題

A:経験値の高い旗振り役や実行者が組織に不足している。

- ・CMO不在(マーケティング戦略が描けない)
- ・推進者不在(事業推進者がいない)
- ・実行者不在(実行部隊がいない)
- ・スキル不足(未経験者が多い)
- ・採用ができない(採用が上手くいかない)
- ・組織横断化ができていない(連携不足)
- ・教育者不足(中間層以下が育たない)

ストラテジー課題

B:戦略(勝ち筋)が明確になっていない。

- ・事業構築(サービス設計)
- ・市場調査(マーケット規模や競合動向)
- ・プロダクト(提供サービスの強化)
- ・顧客選定(インサイト創出～ターゲティング)
- ・ポジショニング(立ち位置の明確化)
- ・便益の提供(提供できる価値の明確化)
- ・ブランド設計(ブランドロイヤリティの向上)
- ・KGI/KPI設計(成果の定量化)

データ課題

C:事業の重心が定まっておらず、データの検証ができていない。

- ・データ不足(データが取得できていない)
- ・判断ミス(正しい判断ができていない)
- ・データ過多(不必要なデータの取得)
- ・KGI/KPIが不明瞭(目標が曖昧)

プロモーション課題

D:PDCAの実行力がない。

- ・認知率(純粋想起や助成想起の向上)
- ・マスプロモーション(マス4媒体、OOH)
- ・デジタルプロモーション(ペイド広告)
- ・コンテンツマーケティング(SNS、SEO)
- ・クリエイティブ(態度変容を促す設計)
- ・UI/UX(CVR改善、LPO、サイト改善)
- ・CRM(アップセル、クロスセル、LTV増加)
- ・CS(NPS分析、チャーン改善)

課題別支援事例

※テキストをクリックすると事例記事へ遷移します。

HR課題	事業推進	BtoB	新規事業のPOC～リリース、グロース全般を指揮
	BtoB マーケティング	SaaS	SQLリード獲得とナーチャリング強化でMRR増加
ストラテジー課題	戦略策定	教育	顧客インサイトの発掘/サービス提供価値を再定義
		プライダル	大規模リブランディング/事業優位性と採用を強化
		単品リピート通販	新規の美容商材を開発し、鈍化していた売上を回復
データ課題	データ構築 アクセス解析	旅行	アクセス解析で、広告投下費用の最適化を実現
プロモーション課題	UI・UX	ITプラットフォーム	UI/UX改修でCVRとアクティブ率が大幅に向上
	デジタル マーケティング	多品目EC	COVID-19で販売網が激減！酒特化のECに挑戦
	CRM	人材	組織横断で連携を強化/求職者のアクティブ率向上

BtoB

海外人材マッチングサービス

新規事業をPOC、リリース、運営していくに際して、戦術に長けているマーケターが欲しいと相談いただく。しかし・・・

問題点	自社の採用を模索しているペルソナ設定がデジタルマーケター寄りで、そもそも採用すべきペルソナ人材を誤っていた。	
課題点	シードフェーズならではのアジャイル型の事業推進、キャッシュ化を早期実現するためのビジネスプロセス構築が対応できるPM人材が組織に不在。	
支援内容	アサイン人材	事業推進に長けている事業推進のエキスパートマーケター
	稼働リソース	稼働率60%(月96時間稼働)
	支援概要	ビジネスプロセス構築/KGI・KPI設計/組織体制構築/プロジェクトマネジメント
	支援詳細	抽象度の高いビジネス構想を具体化。ABM先にフリーミアムプランでPOCを実施。取組開始後の発生課題を解消し、プラットフォーム型モデルの構築に落とし込む。

SaaS

パーティカルSaaS

数年以内にIPOを見据えるなかで、ARRとMRRの増加が必要不可欠な状態のため相談をいただく。

問題点	BtoBマーケターの採用を待ち続けて課題が放置されている。また、課題設定が明確になっていないため、リソースが最大限確保できる社員に固執していた状態。	
課題点	受注角度の高いSQL(見込み)リードの獲得を強化することで、散乱している問題点が全て解決可能。	
支援内容	アサイン人材	戦術の構築とディレクションに長けているBtoBのエキスパートマーケター
	稼働リソース	稼働率20%(月32時間稼働)
	支援概要	リードジェネレーションの創出「広告(FB、リスティング)/オウンドメディア、リードナーチャリングの構築」MA設計/ホワイトペーパー」
	支援詳細	チャーンや受注率を社内セールスメンバーと連携し分析後、ターゲットを設計。対象の顧客を獲得できるように推進「ウェビナー / 資料請求 / 問い合わせ」

教育

Webスキル習得支援サービス

ママさん向けに新規事業としてスタートしたが、一向にサービスがPMFしない状態。
プロモーションに原因があると断定していた中で相談をいただく。

問題点	マーケティングの戦術が間違っていると思い込み、PMFしない原因をプロモーションに限定していた。	
課題点	自社で展開している男性向けの教育プロダクトと同じ様な文脈で展開しており、ママさん向けの顧客インサイトが掴めていない。	
支援内容	アサイン人材	戦略設計に長けている戦略のエキスパートマーケター
	稼働リソース	稼働率25%(月40時間稼働)
	支援概要	市場調査ディレクション/顧客インサイト発掘/マーケティングコミュニケーションの立案
	支援詳細	ママさんの生態系とインサイトを把握し、マーケティングコミュニケーションを刷新。プロダクトも一部改修を行いながら、クリエイティブとプロモーションを再設計。

ブライダル

ウェディング、レストランサービス

COVID-19パンデミックの影響を受け、売上の低迷で相談いただく。また、一見華やかに見えるブライダル業界だが、採用後の離職率が高く自社にマッチした人材採用の強化も急務と相談をいただく。

問題点	自社の本質的な強みが明確化出来ておらず、顧客・採用者共に、企業の良さが伝わっていない。	
課題点	競合との差別化・ブランディングの強化	
支援内容	アサイン人材	ブランド構築を得意とするマーケティング戦略のエキスパート
	稼働リソース	稼働率40%(月64時間稼働)
	支援概要	ブランディング設計(インナーブランディング、アウターブランディング)/コーポレートサイトリニューアル(ユーザー分析)/採用サイト作成(社員インタビュー)
	支援詳細	市場・環境の変化に伴い、歴史あるウェディングスタイルを提供する事業会社として、どこに付加価値を感じてもらい、企業認知を獲得していくかをブランディングの観点からも明確化。 現代の顧客ニーズとすり合わせながら、伝統を崩さずともパンデミック以降のウェルビーイングを実現できるブライダル会社として、事業方針の設計から、クレドの作成、ウェブサイトのリニューアルを実施。

単品レポート通販

新規の美容商材

商品のローンチ当初は、成分の目新しさやマーケットへの先行参入による優位性もあり、新規獲得数が安定的に増加していた。しかし、D2C市場の隆盛で競合参入も一気に増え、CPOの高騰に伴いユニットエコノミクスも悪化していくなかで相談をいただく。

問題点	広告代理店やアフィリエイトのディレクションに目下のリソースを優先しすぎた結果、新規の商品展開が疎かになり新規顧客の獲得も減少の一途を辿っていた。	
課題点	クロスセルor新規フロント商品になり得るプロダクトの開発ができていない。	
支援内容	アサイン人材	商品開発に長けているマーケティング戦略のエキスパートマーケター
	稼働リソース	稼働率25%(月40時間稼働)
	支援概要	新規美容商品の開発支援
	支援詳細	COVID-19の生活変化によって起きた新たなインサイトをもとに新商品を開発。 商品ネームや、含有成分、パッケージ、ロゴなど全工程に関与。 ローンチ後は同社の既存会員向けに販売の案内を行いながら、新規獲得強化としてインフルエンサーやアドアフィリエイターと連携しながら、販売を拡大中。

人材業界

パーティカル型の人材提供サービス

マスとデジタルで相応の広告費を投下しておりプラットフォームへの登録数は増加しているが、求職者のアクティブ率が上がらない。

問題点	KGIに紐づく数値判断ができていない。	
課題点	新規の獲得をKPIでみている広告部門とアクティブ率をKPIでみているCRM部門の連携不足。広告部門が自部門のKPI(CPAの最適化)だけを重視した結果、最終ゴールのKGIと結果がずれている。	
支援内容	アサイン人材	データドリブンな組織変革に長けているデータ構築のエキスパートマーケター
	稼働リソース	稼働率40%(月64時間稼働)
	支援概要	CRM分析/NPS分析/流入経路分析
	支援詳細	アクティブ化に紐づくユーザーをNPS分析などで明確化。広告部門と連携しアクティブ率の高いユーザーへプロモーションの実施。KGIから逆算し、プロモーション部門のKPI設計を再構築。

旅行業界

旅行予約システム

COVID-19の大打撃を受けた航空会社で、全社的にコストカットが急務となり広告費用最適化の相談をいただく。

問題点	広告の施策が、CRMと連携できておらず適切な費用対効果が可視化できていない。	
課題点	投下コストに対しての広告効果が不透明。	
支援内容	アサイン人材	KPI設計や費用対効果の可視化に長けているアクセス解析のエキスパートマーケター
	稼働リソース	稼働率20%(月32時間稼働)
	支援概要	アクセス解析/CRM分析/ダッシュボード構築
	支援詳細	各媒体ごとの費用対効果が明確にわかるようにダッシュボードを構築。 CRMのデータと突合しながら最適なKPIを設計し、広告のアロケーションが即座に意思決定できるよう、判断軸を策定。

ITプラットフォーム

ふるさと納税プラットフォーム

ふるさと納税を運営する企業から更なる事業拡大に向けた相談をいただく。

問題点	新規顧客獲得のためのサイト内導線の見直しとUI/UXの見直しが必要	
課題点	UI/UX強化に向けたリソースが不足	
支援内容	アサイン人材	CVRの向上に長けているUI/UXのエキスペートマーケター
	稼働リソース	稼働率40%(月64時間稼働)
	支援概要	サイト内動線の整理/新サービスのクリエイティブ企画とモックアップ作成/LPO
	支援詳細	GA、ヒートマップなどのデジタルデータとユーザーヒアリングの結果を突合し改善すべき優先事項の明確化。そこからの改善ディレクションに従事しCVRの向上に大きく貢献。新規サービスの展開などに向けて新たなるUXを構築中。

多品目EC

酒類の提供

酒類を主に扱う企業で、今までは特定ローカルエリアに根づいた卸売販売を行い、飲食店などを中心に提供していた。しかし、COVID-19の影響から一時大幅に売上が低下。自力で販売力を持つ事の重要性を痛感し、Eコマースの販売チャネル強化に向けた投資を判断。ECに関するマーケティング知見が不足しているとのことで相談をいただく。

問題点	顧客が購買するための入口となる動線（ECサイト）がないため受け皿が無く、デジタル領域でのチャネル展開ができていない。	
課題点	ECを活用したマーケティング知見者が不在。	
支援内容	アサイン人材	EC活用に長けた、デジタルマーケティングのエキスパート
	稼働リソース	稼働率20%(月32時間稼働)
	支援概要	ECサイトの販売動線構築設計/デジタルマーケティング
	支援詳細	顧客が購買するための入口となる動線（ECサイト）がないため受け皿となる自社ドメインのECサイトを構築。土台完成後、顧客へのメイン集客チャネルとして、SNS(Twitter、Instagram)、YouTubeなどを中心にコンテンツマーケティングを展開。その他、酒蔵への試飲付き見学会も定期で実施し、オフラインでも顧客への認知・接触を強化。今後は、ECチャネルでの販売が、卸売りを追い抜く事に照準をあてプロジェクト進行中。

PRICE

表内の見積概算は、月の稼働約32h(稼働率20%)あたりの目安の金額となります。
 詳細な見積については候補者を交えてのMTG後に、【誰をアサインし】×【何の役務に】×【どれくらい稼働】するかで算定しますので、
 まずはお気軽にご相談ください。

戦略策定者

85万円(税抜)

役務内容:マーケティング戦略の策定

事業推進者

70万円(税抜)

役務内容:プロジェクトマネジメント

BtoBマーケター

65万円(税抜)

役務内容:リードジェネレーション/
リードナーチャリング

データ設計者

60万円(税抜)

役務内容:KPI改善の可視化

CRM設計者

55万円(税抜)

役務内容:LTV改善

プロモーション推進者

50万円(税抜)

役務内容:広告ディレクション

UI/UX設計者

50万円(税抜)

役務内容:CVR改善ディレクション

戦略策定

EXPERTER



S.A

マーケティング領域において、メディア、広告主、代理店の3つの立場で、あらゆる企業課題に向き合い、事業戦略、マーケティング戦略、ブランド戦略の実務経験を積む。2018年より自身でマーケティング全般からブランディング、クリエイティブデザインまでの領域に対応したコンサルティング会社を設立。事業会社で事業推進とマーケティングの責任者を兼任しつつ、自社でステートメント開発などの上流から企業や事業を拡大させることまでを幅広く手掛け、現在に至る。



事業推進

EXPERTER



W.Y

業界でも名高い、ブランドデザインに精通しているクリエイティブカンパニーでNo.1のPMとして活躍。独立後事業推進に関わるPMとして、事業構築やクリエイティブ管掌範囲全般(商空間、展示会、広告、WEB制作)のディレクション業務を、マーケティングの観点から支援。前澤友作直轄のファンドをはじめ、シードフェーズのAIベンチャークライアントから大手ナショナルクライアントまで、CI、VI、BIの構築、組織推進等を図り、各種企業の新規事業の立ち上げや課題改善に従事。



BtoBマーケティング

EXPERTER



S.K

SaaSベンチャーの創業期に参画し、事業責任者としてECの基幹システムの立上げを行う。事業戦略の立案からオンライン・オフラインのマーケティングによるリードジェネレーションからリードナーチャリング、セールス全般に従事。プレイヤーとして初年度に導入企業100社を達成し、以降マーケティングとセールスの組織構築を行い、導入企業数を400社を超えるまでグロースさせる。この経験を元に独立後はSaaSだけでなく、様々な業種のBtoBマーケティングやサービスグロースに関与。また、ECの基幹システム開発・提供の経験からD2Cのコンサルティング支援の経験も豊富で、toCビジネスの新規獲得やCRM、UX改善の支援も行なっている。



データ構築/アクセス解析

EXPERTER



S.Y

外資系大手広告代理店に新卒で入社し、支援先企業へデータドリブン型のマーケティングのインストールを行う。広告効果シミュレーションツールの開発や、マーケティングリサーチ、高速PDCA改善のためのダッシュボード構築などを武器に、担当クライアントをグロス。その後25歳でフリーランスとして独立。独立後はデータドリブン型のマーケティング支援のみにとどまらず、クライアントのデータベースの構築なども手掛ける。

月間5億PVほどのメディアを運営する大手通信会社に対し計測・データ分析環境の作成から、ダッシュボードなどでのトラッキング環境の構築、マーケティング戦略策定、データエキスパートとして成果を創出。ウェブサイトデータや顧客データなど企業が抱えるデータソースを複合したダッシュボードを作成し、PDCAに活用することが得意。



デジタルマーケティング

EXPERTER



T.T

老舗モバイルコンテンツ運営企業からキャリアをスタート。その後メガベンチャーやスタートアップに転職後も、当初から一貫してマーケティング業務に携わり2018年に独立。現在も同領域にてWeb/Appはもちろん、非ITも含め美容/人材/アウトドア/エンタメ/金融/生活消費財など、多岐に渡る業界に支援経験を持つ。

広告やSNSを用いた集客をはじめ、登録、導線改善、継続化までマーケティング活動における一連の流れを一気通貫で対応。

大手企業の有料広告専任担当から、スタートアップ企業にて集客やサイト改善・CRMも含めたマーケティング全体管掌など、様々な関わり方で支援を行う。



UI/UX

EXPERTER



S.Y

日本最大規模のインターネット広告代理店である、サイバーエージェントにウェブデザイナーとして2002年入社。CVR改善のエキスパートとして、ベストスタッフ賞を受賞。

担当したナショナルクライアントの新規ユーザー獲得プロモーションでは、顧客折衝から制作まで一気通貫で対応し、担当前の数字に対して200%以上の改善実績。

現在は、マーケター兼クリエイティブディレクターとして、

Google Analyticsやヒートマップを使ってのデータ分析から、

施策の立案・提案、クリエイティブの作成・実行、効果検証までをワンストップで行う。

特にウェブプロモーションの動線最適化やLPOなどUI・UX施策によるKPI改善が得意。

A/Bテスト施策などを駆使し、大型ポータルサイトの会員獲得効率を半年足らずの期間で、300%に向上した改善実績を持つ。



CRM

EXPERTER



T.T

24歳でフリーランスとして独立後、クライアントへのマーケティング支援に従事し、3年間で二桁億円以上を記録。また、大手通信会社のメディア収益改善プロジェクトにおいて、年間売上最大+40億円の達成。独自の分析手法によるデータ根拠に基づいた収益化戦略の立案から、CRMや広告、SEOなど施策の実行まで一貫してマネジメント/運用することが可能。

自身での経営、事業立ち上げ～運営経験もあるため、経営・事業改善、企業フェーズ毎に適した伴奏型のマーケティング支援が可能。

HubSpotなどCRMツールを用いた顧客データ活用施策に強みを持つ。顧客基盤を最大限活用し、現状のアセットで収益を最大化させるエキスパート。





MarkeXpert

- 会社名
- 所在地

- 設立
- 代表取締役
- 担当者番号
- お問合せ

株式会社縁
本社 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号
渋谷道玄坂東急ビル2F-C

2021年10月1日
渡邊 優
080-6592-2604
contact.en.inc@gmail.com