

展示会・商談会用「商材シート」

自社の「商品・サービス」



【商品の特性】

1/3

商品名	YouTubeで販売促進【番組・広告】	特長機能	・YouTube広告で認知拡大 ・YouTubeチャンネル開設で見込み客開拓、収益拡大
コンセプト	YouTubeの視聴者ボリュームは6000万人。最強の動画媒体を使って利益を上げる広告や番組制作		
いいところ「強み」	YouTubeを活用した集客や販売促進のノウハウのある東京のライブクリエイト社との連携で、「バズる」チャンネルづくりから、直接販売につなげるYouTube広告を手掛けている。実績多数。		
他社との優位性	その広告は「成果」がでるのか？私たちは成果を出せない広告はつくりません。集客獲得の実績多数。集客にお悩みのある企業様や、大手広告会社様のweb集客コンサルティングの仕事をしています。		



【ターゲット・利用場面・お客様メリット】

ターゲットお客様は	集客改善をされたい企業、店舗様。 住宅建築会社、BtoC向け企業店舗、BtoB向け企業、広告代理店
利用場面（利用シーン）	YouTube上で新商品やサービスのキャンペーン販売時、認知拡大、集客を目的とした広告全般
お客様の「メリット」	YouTubeを活用して、顧客獲得、顧客関係強化、ファンづくりなど、狙ったターゲットを囲い込み集客につながる。説明商品や高額商品ほど、顧客関係をつくる必要があります。
地元での「評判」等	大手ハウスメーカー、地元工務店など比較的集客が難しい住宅集客の実績を弊社webページでも詳しく公開。弊社運営の地域住宅webメディアは地元新聞社3社に掲載されました。福島民友、福島民報、福島建設新聞

展示会・商談会用「商材シート」

自社の「会社概要」



2/3

【企業紹介】

会社名	株式会社ライカマーケティング		
従業員	6	人	売上
			8 百万円
代表者名	山下 卓史		

代表者、社員からのメッセージ(思いなど)

代表から皆さまへ
前職で勤めていた広告会社では、10年間営業をしていました。広告制作では毎月300件ほどの情報や広告に触れ、イベントの企画、CM制作、webメディアの開発運営などさまざまな媒体における広告制作・ディレクションに携わりました。
私が会社を設立した理由は、本当にユーザーのためを思う企業を増やしたい、成長してもらいたいという気持ちがあり、世の中に必要な企業をリードしていきたい。移り変わりゆく情報流通手段に翻弄されず持続し次代につないでいく、その役割を担う仕事をしたいと感じていたからです。私たちはマーケットインの視点を一番大事にしたいと思っています。ユーザーとクライアントの意識に乖離があるならば是正し、顧客に選ばれる仕組みと新しい価値の創出に取り組みます。
顧客を知り、あなただけのつながる仕組みを磨き上げましょう。集客や事業拡販戦略のご相談はぜひお声掛けください。そして、貴社の熱意と目標を私たちにぶつけてほしいと思います。

【所在地・連絡先】

所在地	〒 郡山本社 〒963-8041 福島県郡山市富田町字稲川原49(株)フルゲイン内
URL	https://laikamarketing.com/
担当者名	山下 卓史
E-mail	yamashita@laikamarketing.com
TEL	024-901-9278
FAX	

出展カテゴリ		出展回数	0 回
--------	--	------	-----

出展商品名	
-------	--

--	--

地域貢献活動や地域とのつながりについて

--	--

展示会・商談会用「商材シート」

自社の「アピールポイント」



【アピールポイント】及び【生産・製造工程】

3/3

販売(売り込み)をせずとも、自然に物が売れる状態をつくることがマーケティング。
私たちは、Webを活用してマーケティングの理想を実現する会社です。
単なる取引先としてではなく貴社のWeb集客担当として、見込み客と繋がる仕組みづくりやブランディング、広告プロモーションをオーダーメイドでご提案します。

【品質管理情報】

商品検査	☐ 有	☐ 無	☐ その他
	<具体的内容>		

衛生管理	生産・製造工程の管理
	従業員の管理
	施設設備の管理

危機管理	担当者 連絡先
------	------------

【公的認証・受賞歴】

【取引条件等】