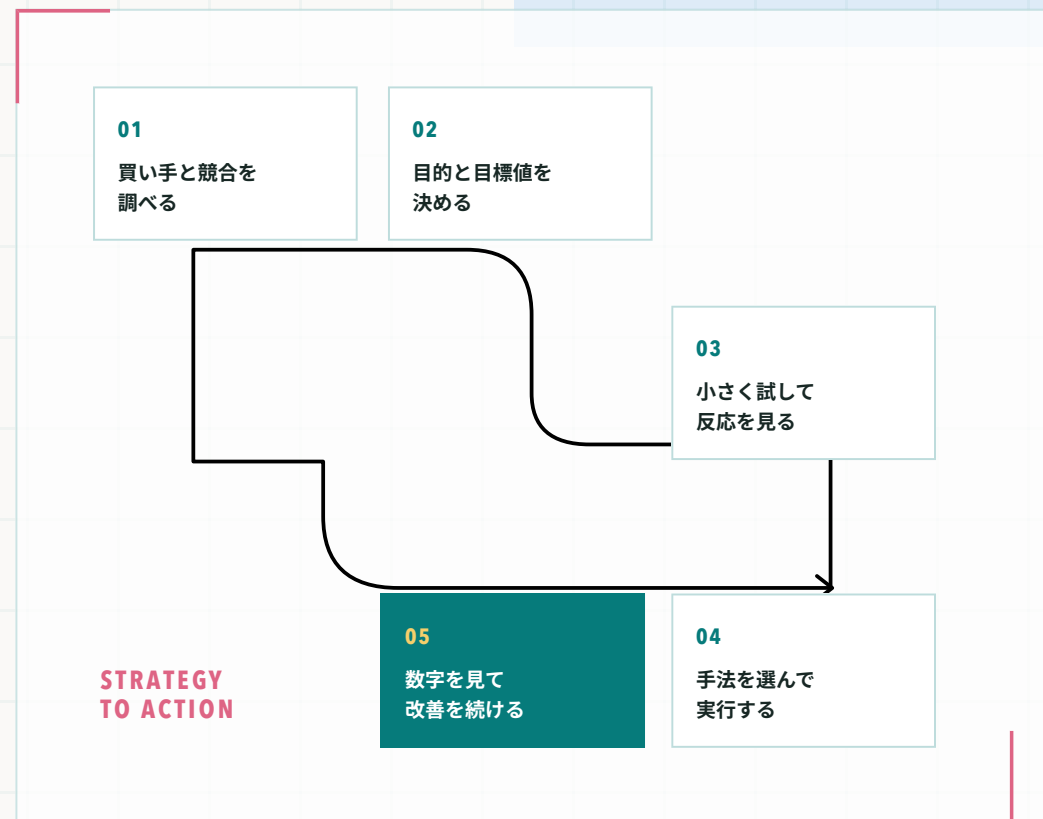


戦略を、成果へ実装する。

目的から決める、 マーケティング会社

買い手と競合を調べ、効果が見込める手法を選びます。AI、実測値、必要に応じたリアルな声を、同じ判断につなげます。



PURPOSE BEFORE METHOD

なぜ、目的から決めるのか

競合がInstagramを始めた。知り合いの会社がWeb広告で売上を伸ばしたらしい。そうした話を聞くと、自社も始めたほうがよいのでは、と考えるのは自然です。そのまま手法だけが先に決まることもあります。

手法を先に決めた場合、どれだけ効果が見込めるかが分かるのは、スタートを切ってからです。買い手と競合を先に調べておけば、どの手法に見込みがあるかを、始める前に検討できます。

コレットラボは、貴社のお客様が何を見て選んでいるか、競合が何を出しているか、アクセス数や問い合わせ件数がどう変化しているかを調べます。調査結果を基に手法を選び、その理由を数字で説明します。

思ったほど伸びなかったときも、同じ数字を見ながら、続ける手法と改善する箇所を一緒に決めます。それまでに集めた数字は、次の判断にも使えます。

01 買い手と競合を調べる

選ばれている理由と、比較される条件を確かめます。

02 目的と目標値を決める

売上や問い合わせなど、判断に使う数字をそろえます。

03 小さく試して反応を見る

確かめられる範囲から始め、実測値を集めます。

04 手法を選んで実行する

見込みと費用を比べ、優先する手法を決めます。

05 数字を見て改善を続ける

同じ基準で結果を確かめ、次の改善につなげます。

THREE SOURCES, ONE DECISION

根拠を、どこから集めるのか

根拠は、実測値、AIの調査、必要に応じたリアルの声から集めます。案件ごとに必要な情報を選び、手法と予算の配分を判断します。

01 実測値

現在の動きを、数字で確かめます。

- どこから何人来ているか
- 何件が問い合わせや注文につながったか
- 数字がどのように変化しているか

02 AIの調査

公開情報を集め、比較できる形にします。

- 検索されている回数
- 競合が出している価格と条件
- 口コミに書かれている内容

03 リアルの声

必要なとき

買い手に直接うかがい、何と比べ、どこを決め手にしたかを確かめます。

- 何と比べていたか
- どこが決め手になったか
- 価格や使い方をどう見ているか

判断

効果が見込める手法と
予算の配分

FIVE WAYS TO START

事業領域

相談内容に合わせて、必要な領域からご提案します。Webの数字とリアルの声をつなぐ仕事、社内のAI活用、イベント制作を行っています。

MARKETING 買い手を調べ、売れる環境をつくる	01 AIを活用した Webマーケティング 認知・集客・接客・成約・追客の5段階を数字でつなぎます。	02 フィールド プロモーション リアルな場で買い手にうかがい、選ばれた理由を確かめます。
AI AIを業務に組み込み、判断基準を社内で共有する	03 AI業務 システム化 定型業務の一部をAIで処理し、確認手順まで文書に残します。	04 社内AI 活用研修 基本と注意点を共有し、社員が自分の業務で試せる状態をつくります。
EVENT 企画から集客、当日の運営まで	05 イベント制作 展示会、式典、地域イベントの企画から、会場施工、当日の運営まで行います。	

FIVE STAGES, CONNECTED

認知と追客の、数字の集め方

認知と追客の数字は、GA4には出てきません。広告のリーチ、指名検索の表示回数、LINE公式のクリック率は、それぞれ別の管理画面にあります。何を数えるかを決め、5つの段階を同じ判断につなげます。

**数字の使い方**

何を数えるかを決め、計測タグの設置まで行います。翌月から、どの段階に予算を充てるかを数字で比較できます。ホームページ制作、GEO、Googleマップ集客、Instagram運用、広告運用も、この5段階の中で役割を決めます。

LISTEN BEFORE YOU BUILD

買い手に聞く、選ばれた理由

アクセス解析で分かるのは、どのページで離脱したかまでです。何と比べ、どこを決め手にしたかは、リアルな場でご本人にうかがうと分かります。

01	仮説をつくる	想定する買い手が、価格をどう見て、どのような場面で使うかの仮説を立てます。
02	リアルな場をつくる	説明会、体験会、インタビューの場を企画します。
03	直接うかがう	何と比べていたか、価格をどう見ていたか、どこを決め手にしたかをうかがいます。
04	言葉と施策に反映する	ホームページ、広告、商品開発の判断に使います。

業務内容

開発段階から、買い手の声を反映

説明会と体験会の企画・運営

リアルな場でのヒアリング

Webアンケートの実施

アンケートの集計と分析

報告書の作成

実測値とAIだけで足りる案件もあります。

SYSTEM AND SHARED JUDGMENT

AIを使う業務と、社内のルール

AX支援には、個別業務を仕組みにする「AI業務システム化」と、社員が共通の判断基準を学ぶ「社内AI活用研修」があります。

AX支援 | AI業務システム化

ツールをつくった後の、運用ルール

問い合わせ対応、議事録、提案書の下書き、顧客データの検索、日報の集約などから、対象業務を選びます。AIに入力してよい情報、出力を確認する人、確認が必要な業務の範囲まで文書に残します。

01	業務の洗い出し	2〜4週間
02	試作で効果を確認	1〜2ヶ月
03	本番運用	3〜6ヶ月

月額 100,000円〜（税別）

AX支援 | 社員研修

AI人材育成の、きっかけ創り

AIの利用経験に合わせて、基本から説明する1回完結の研修です。AIに入力してよい情報と、出てきた文章の確かめ方を学びます。

時間

120分

休憩10分を含む

料金

50,000円

1社・税別＋交通費

人数

30名程度

同一料金

PC・AIアカウント

必須ではありません

FROM PLAN TO OPENING DAY

企画制作運営まで

数千人規模までの展示会、式典、地域イベントを制作しています。国が主催するイベントの制作・運営にも、複数携わってきました。

対応規模

数千人規模まで

展示会・式典・地域イベント

01

企画・構成

目的、来場者、関係者、日程を確かめ、必要な制作物と工程を組みます。

企画・構成

進行台本

運営マニュアル

02

事務局・募集

参加する方へ必要な情報を届け、問い合わせと申込を管理します。

事務局代行

参加者管理

募集ページ

03

会場施工・運営

会場図面を作成し、当日の運営と来場者・関係者の案内を行います。

会場施工・図面

当日の運営

サイン・販促物

04

告知・集客

何人に来てもらうかを決め、募集ページと告知デザインを制作します。

告知デザイン

販促物制作

来場者を集める施策



NORIYOSHI DEGUCHI

株式会社コレットラボ 代表取締役

VISION

AIを使う会社を、地方から

出口 宣佳 Noriyoshi Deguchi

プロモーション・マーケティングの現場で約20年、リアルとWebの両方をPM（プロジェクトマネージャー）として経験しました。企画から運用までを一続きにしたいと考え、29歳で独立。2社の法人設立に役員として携わった後、2014年12月に大分でコレットラボを創業しました。

ChatGPTが公開された2022年の終わりから、AIを自社の仕事で使っています。いちばん多いのは、検索されている回数や競合の条件を集め、次の仮説を立てるための調査と分析です。

社員向けの研修と、業務にAIを組み込む導入支援を行っています。AIに入力してよい情報と、出てきた内容の確かめ方を知る社員が地方にも増え、社内で進められる業務が増えてほしいと考えています。

AIに詳しい必要はない、
ただし使い方は覚えろ

JDLA G検定 2026年第3回 合格

DX推進パスポート1

COMPANY INFORMATION

会社情報

社名	株式会社コレットラボ Colet Lab Co., Ltd.
代表者	出口 宣佳 代表取締役
創業・法人設立	2014年12月創業 2016年3月18日 法人設立
所在地	〒870-0036 大分県大分市寿町8-11 GRC opus kotobuki 1F
営業時間	平日 10:00～18:00 土日祝・年末年始を除く
対応エリア	大分・福岡を拠点に九州全域 首都圏案件の実績あり／打ち合わせと作業をオンラインで行う場合は全国対応
主要取引先	地方自治体／上場企業・広告会社／地域中小企業・実店舗／BtoB・BtoCのサービス事業者 クライアント守秘義務に基づき非公開
主要事業	AIを活用したWebマーケティング／AX支援（AI業務システム化・社員研修）／イベント・フィールドプロモーション

GET IN TOUCH

お問い合わせ

Webマーケティング、フィールドプロモーション、AX支援、イベント制作について、フォームまたはお電話でご相談ください。

FORM

colet-lab.jp/contact/

PHONE

097-537-7522

平日 10:00～18:00

WEB SITE

colet-lab.jp

TEL 097-537-7522

FAX 097-537-7523