

Portfolio

榎田 亜紀

Profile



榎田 亜紀

AKI UMEDA

出身：山形県

**趣味：クラシックバレエ
映画鑑賞**

東京都在住。2003年よりネットマーケティングの勉強を始め、フリーランス歴18年です。

今まで多くの法人企業さまとお仕事をさせていただきました。実績も十分にございますので安心してお任せください。

経歴

横浜市立大学 商学部 経営学科

マーケティングと消費学について学びました

株式会社カレンに勤務 (2020年に株式会社ゴンドラに事業譲渡)

4年間勤務し、グループ長としてチームをまとめました

ネットマーケティングの勉強を始める

成果の出る施策を模索し、顧客の売上増に貢献しました

WEBディレクターとして独立

WEB、メールを使ったネットマーケティングの面白さを追求したく独立安全保障

フリーランス制作プランナーとして活動中

公益財団法人のバレエ団のネットプロモーションからグラフィック、また一般社団法人の広報戦略プランナーとして活動中

Skill

Webを利用して集客率・売上率向上を図るマーケティングのプロとして、以下の業務を行います。

- ・現状の把握、課題の分析
- ・目標達成に向けて施策の立案と実行
- ・ツールやデータを活用して結果分析
- ・課題解決案の策定と実行

SNS MARKETING

WEB CONTENTS MARKETING

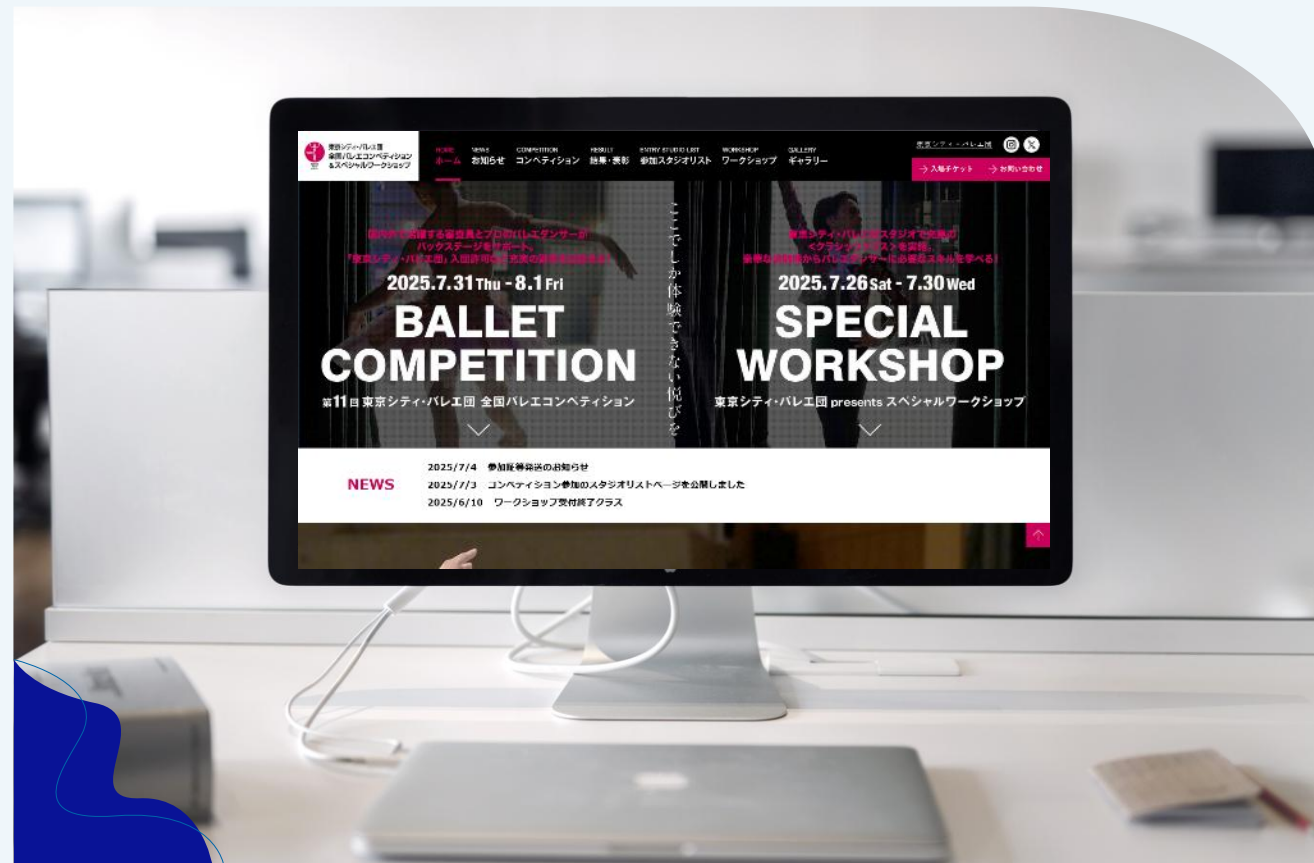
MAIL MARKETING

もちろん、様々なステークホルダーと協力しながら、プロジェクトを進めることも多くあります。



Works

Works1: WEBサイト企画設計構築



- 東京シティ・バレエ団全国バレエコンペティション
URL : tokyocityballetcompetition.com/
2025年5月、SNS広告による集客・コンバージョンで
178%増を達成
サイトリニューアル実施し、参加者1.5倍増

- 東京シティ・バレエ団公演特設サイト
URL : tokyocityballet.com/

インタビュー原稿や書き起こしのWEBコンテンツで
アクセス増、売上増に貢献する施策を多く実施



Works2: WEBサイト企画設計構築



- 一般社団法人日本ウイスキー文化振興協会

URL : <https://www.japanesewhiskypc.com/>

新規制作：ジャパニーズウイスキーの法制化を推進するためのWEBサイト。クラファンページへの誘導、ウイスキーフェス紹介により、1000名限定イベントチケット完売。

- ライジングサンアンバサダーズサイト

URL : <https://www.r-s-ambassadors.com/>

新規制作：個人旅行代理業のサービス紹介サイト。

日英2か国語対応で各々ページを作りこみ、

海外からの問い合わせ自然増120%



Works2: 評価分析レポート

• WEBサイトに関する評価レポート

角度の違う3つの視点からヒューリスティック評価を加えることで、コミュニケーション上の課題や改善の方向性を発見し、アクセス増につながる施策を導出。

1. OOOO様 WEBサイトの評価方法に関して

参考<ディスクリプション>: このWEBサイトのコンセプトとして
 OOOOは評論家の△△△が代表を務める会員制団体です。専門誌・書籍の発行、イベントやセミナーの開催、資格認定試験、品評会など、あらゆる事業を展開しています。

現WEBサイトに対して、以下3つの視点からヒューリスティック評価をし、最終的なファインディングを導出しています。

ディレクトリマップ

サイト回遊動線の視点からユーザビリティを評価します。

マトリクスチャート

コンテンツ利用の視点から充実度、満足度を評価します。

ユーザーステージ

ユーザーステージの視点から推移度を評価します。

ファインディング

3. マトリクスチャート4分類によるコンテンツ評価

①②③④の順に、アクセスユーザーにコンテンツ利用をしてもらうことが理想。
 現時点で③の象限のコンテンツの充実が懸念一方で、他の象限が少ない印象。

共感・好感喚起	
① 活動に対する共感・理解	② このコンテンツは役に立つ
OOOOとは スタッフ募集 プライバシーポリシー 会社概要 会員規約	OOOO放送 (BBC) オフィシャルブログ お問い合わせ イベント/セミナー OOOO 入会案内
③ 商品やサービスを購入したくなる	④ 積極的にコミュニケーションを取りたくなる
オンラインショップ 仕事のご依頼 業界イベントとコンベンション エキスパート 会員登録 (個人) 会員登録 (家族会員)	SNS (FB, X, Instagram, YouTube, etc) フェスティバル OOOO 資格認定 ファン 会員登録 (法人企業)
企業視点 (PUSH)	ユーザー視点 (PULL)
購買行動喚起	

4. ユーザーステージ整理による推移評価

全体的に象限から次の象限への「背中押しコンテンツ (オレンジの矢印)」が弱い印象。
 赤点線枠内に推移することのメリットをもっと訴求したいところ。
 ※現時点で背中押しコンテンツに該当するページ

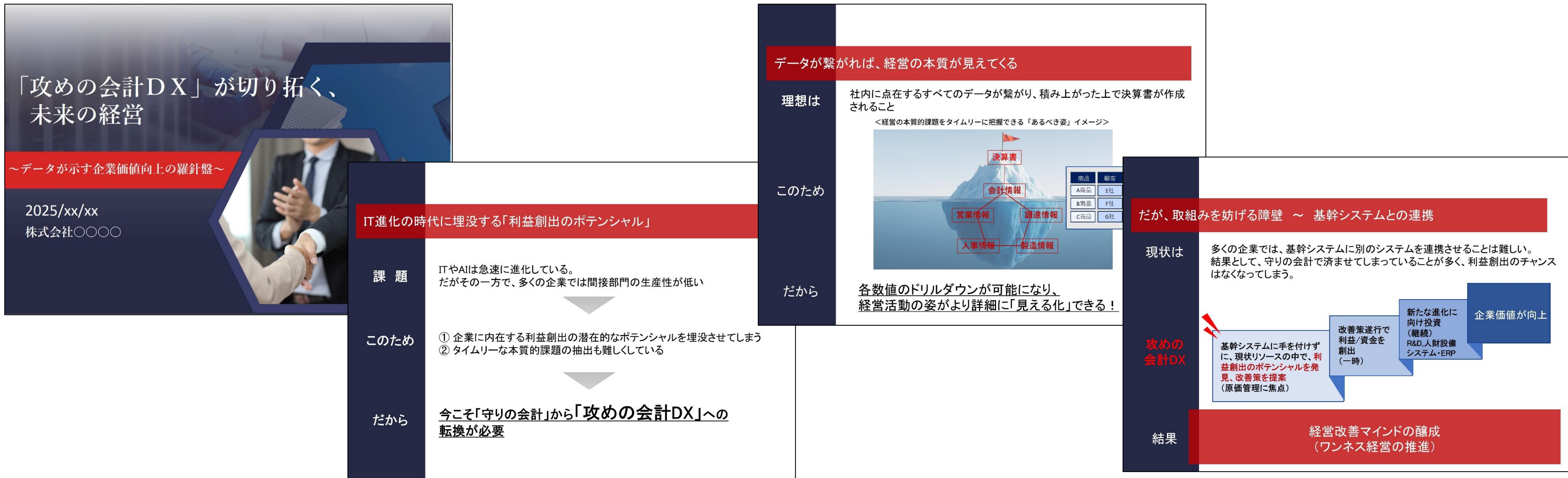
①-OOOOとは ②-入会案内、お問合せ、BBC ③-各コンテンツサイトごと独立しているため、該当コンテンツなし
 ④-ここは新規入会者を促す意味での「盛り上げ」が欲しい。

新規ユーザー	Potential	見込票 イベントを知って来場し、その後サイトにアクセスしているが、まだ会員登録はしていない。
↓	Visitor	会員登録 ① 活動に対する共感・理解 サイトにアクセスし、ブログや入会案内を見て会員登録は決めている。情報は受け身。
↓	Repeater	継続利用 ② このコンテンツは役に立つ 活動内容に共感し、再びイベントの参加など、もっと積極的に関わろうと考えている。
↓	Customer	サービス購入 ③ 商品やサービスを購入したくなる 専門家としての活をつけたいと考え、検定や有資格者になろうと勉強を始めている。
↓	Fun	貢献 ④ 積極的にコミュニケーションをしたくなる 専門家の1人になり、知見を広めるための発信、活動をし始めている。
定着ユーザー		

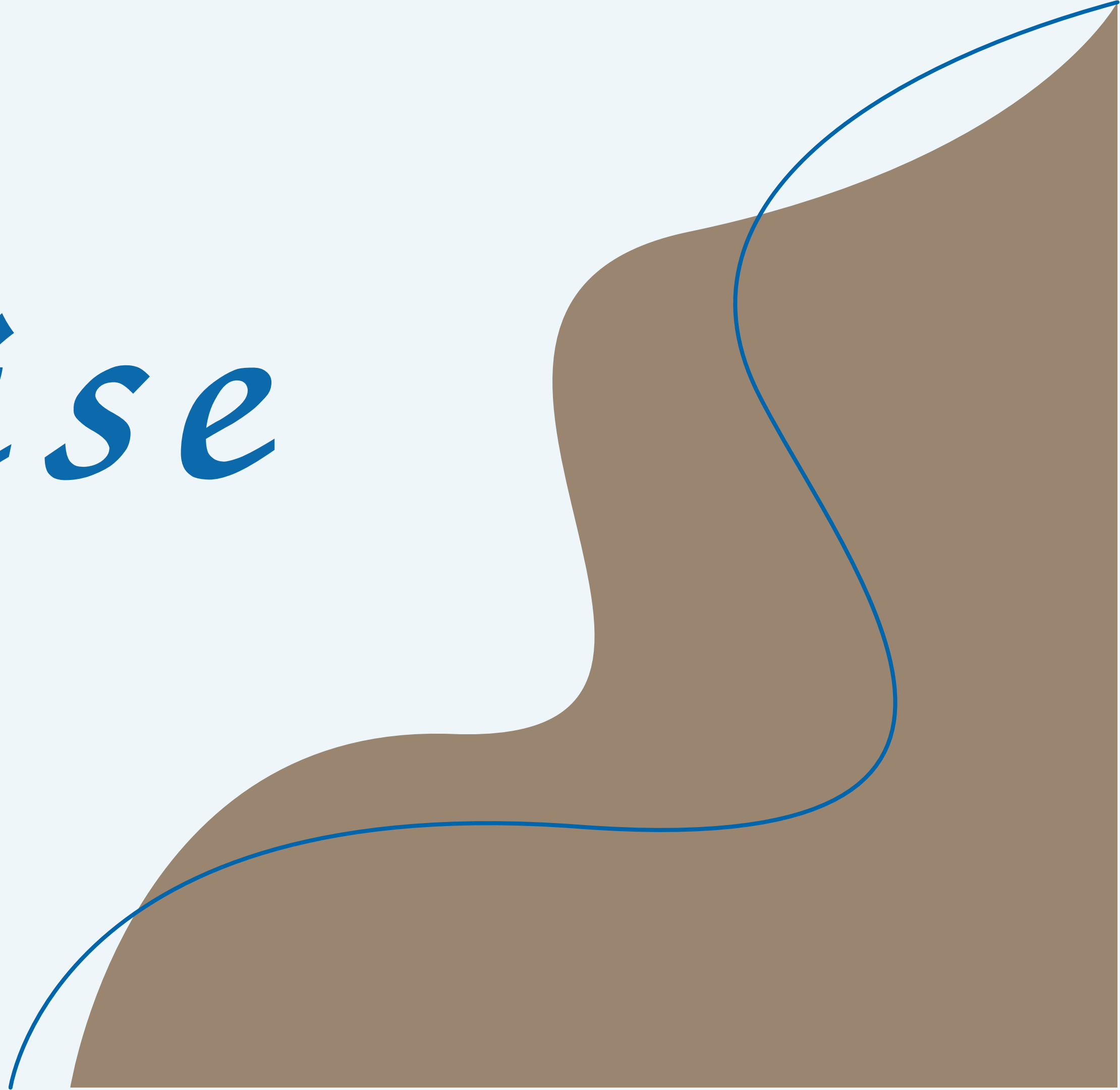
Works3: 資料作成

法人向け営業資料作成

伝えたいことを端的にまとめつつ、視覚的にもデザインの的にも見栄えが良いだけでなく、営業担当者がロジカルに、分かり易く説明し易い資料として作成。



Promise





時間を大切にします

タイミング、頻度など、なぜこの日、この時間なのかを見極めお客様にとって最適な時間を大切にします。



お客様・チームメンバーと しっかり話します

コミュニケーションを大切にしています。わずかな疑問でもじっくり解決策を探します。



分かりやすいアウトプット を心がけています

どのような成果があったのかを分かりやすく、説明を受けた人が別の人に伝えやすく…
を心がけています。



Message

関わる人たちを大切に

お客様の声をヒアリングした内容をもとに、マーケティング視点でのWEBサイトリニューアル方向性施策の策定、円滑な業務推進のための業務フロー策定、マニュアル資料化へ展開することを得意としております。

設計した施策ではしっかり伴走いたします。

安心してお任せください。

Thank you