

職務経歴書

キャリアサマリー

Webディレクター／Web marketer

戦略立案／要件整理／施策推進

SEO／AIO／CRO／UX

業務改善／教育

i 採用ご担当者向けに、下記で強みや提供できることなどを整理しております。

<https://portfolio.tomoyuki-hataya.com/lp/>

課題を見極め、Web施策を実行や改善まで前に進める

経営判断や事業方針、事業構造を踏まえ、データ、SERPs、ユーザー行動からボトルネックと施策の優先順位を整理。

現場の実行負荷や実現可能性も考慮し、SEO、AIO、CRO、UX、コンテンツ改善を横断して施策を設計します。

社内外の関係者と連携し、要件整理、制作進行、検証まで推進するとともに、業務プロセスの整備や標準化による生産性向上にも貢献してきました。

事業成長に活かせる3つの強み

■課題を見極め、優先順位を定める

データやユーザー理解、事業方針を踏まえ、表面的な要望をそのまま施策に置き換えるのではなく、成果への影響が大きい課題を特定。集客からCV、その後の事業成果までを見渡し、取り組むべき施策の優先順位を整理します。

■企画から実装まで前に進める

0→1の立ち上げから1→10のグロースまで、戦略立案、要件整理、制作/実装、検証を一気通貫で担当。

社内メンバーや外部ベンダーと連携し、目的や判断材料、実行条件を揃えることで、施策を実行可能な形に落とし込みます。

■仕組み化でチームの成果を高める

業務プロセスの整備や標準化、ナレッジ共有、メンバー教育を通じて属人化を抑え、チームが継続的に成果を出せる状態をつくります。

活かせる経験・スキル

コアスキル／実績

■コアスキル

課題特定／戦略立案／要件整理／ディレクション／Webマーケティング／UX改善／アクセス解析／業務プロセスの整備や標準化／メンバー育成

■実績

新規メディア事業の立ち上げ(0→1)で、0→56,000PV、月間新規ユーザー獲得数0→850人。成長拡大(1→10)フェーズで、月商3倍、CVR60%改善等。

i 上記実績に至る思考プロセスや施策内容の詳細は、下記ポートフォリオに掲載しています。

<https://portfolio.tomoyuki-hataya.com/>

AI活用

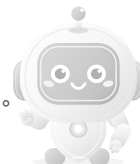
生成AI活用による業務効率化、クオリティ向上、品質管理にも取り組んでおります。

記事制作のコンテンツ企画書の作成や、llms.txt作成の半自動化、AIエージェントを活用したバイブコーディングでのシステム開発、資料作成、リサーチ、人とAIのWチェック等、業務上でのAI活用による業務効率化を推進しました。

また、AIで業務を進めても、次回以降再現できなくては毎回のコストが上がり意味が無いと考えております。

その点ワークフローの設計、プロンプト、コンテキスト等で、再現可能で俗人化しない仕組みを意識しているのをご安心ください。

Codex活用のシステム開発事例はこちら → <https://portfolio.tomoyuki-hataya.com/ai-dev/>



ツールの経験スキル

■Webマーケティング

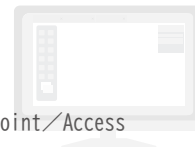
アクセス解析・効果計測：Google Analytics(GA4)/Google Tag Manager/Looker Studio/F.O.X(広告効果計測)
SEO、競合調査：Google Search Console/GRC/Serposcope/Ahrefs/Keyword Scouter ST/seodoor/ruriko/Similarweb
CRO、UX改善：Google Optimize/Optimize Next/Microsoft Clarity/Ptengine
SNS、広告、メルマガ：Statusbrew/広告出稿の管理画面(Google、Yahoo!、META、indeed、求人ボックス、スタンバイ)/Mail Publisher

■Web制作、プログラミング、動画編集

デザイン、エディタ、CMS：Photoshop/Illustrator/Adobe XD/figma/Visual Studio Code/Cursor/WordPress
動画編集：DaVinci Resolve Studio/Premiere Pro/Filmora
言語、DB：HTML/CSS/JavaScript、jQuery(簡単な読み書きや修正は可能)/PHP(簡単な読み書きや修正は可能)

■AI活用、業務管理

ChatGPT、Codex/notion(DBやWiki構築、案件管理)/Backlog/Excel(XLOOKUP、IF関数、ピボットテーブル可)/Word/PowerPoint/Access



職務経歴

フェーズ別要約



キャリアの軸を一貫し、複数の環境を経験してきました。

Web制作の実務を土台に、マーケティング、業務改善、事業成長支援へと役割を広げてきました。

各環境で求められる役割を引き受け、現状把握から施策立案、実行、仕組み化までを通じて、課題を成果に繋がる形へ変換してきた経歴です。

関わった業界・事業領域

Web/IT

デジタルマーケティング

SaaS

医療/ヘルスケア

人材紹介

ゲーム/エンタメ

不動産/家賃保証

生活インフラ

経歴を通じて形成してきた実務価値

事業構造と現場を踏まえた 施策設計

経営判断や事業方針を踏まえ、事業構造、現場の実行負荷、実現可能性を考慮。理想論ではなく、成果につながる打ち手へ落とし込みます。

要件を形にする 実装理解

制作、デザイン、コーディングの基礎を理解している為、抽象的な課題や要望を、WF、UI、コンテンツ、実装指示へ具体化できます。

成果を再現する 仕組み化

個人の対応で終わらず、業務フロー、マニュアル、教育等から、チームとして成果が出る状態を作ります。近年はAIによる効率化も進めています。

今後はこの経験を活かし、貴社の持続的な価値創出とチームの成長に貢献したいと考えています。

以上が職務経歴の概要です。詳細は次ページ以降に記載しております。

株式会社ときわヘルスケアサービス (株式会社日本共創プラットフォーム100%出資)

在籍期間：2026年2月～2026年7月 雇用形態：フリーランス 企業規模：ベンチャー

業界：コンサルタント 事業内容：ハンズオン型経営支援、人材育成支援、DX支援、採用支援、資金支援、M&A・事業承継支援

職種	Webマーケター、Webディレクター、PM		■CRO OCTA改善の実施 責任者と連携し、CTAをFVから表示するか否かでA/Bテストを進める。 実施方法はOptimize Nextを使用。 結果を受けて解釈をまとめて責任者に報告。 ○予約カレンダー実装 責任者と連携し、上記同様A/Bテストを進め、結果を受け解釈をまとめて責任者に報告。 OCTA改善提案 無料相談可能であれば『まずは相談から』のハードルを下げた受け皿を設けるよう提案。 その際、補足で以下も説明。 低単価の保険診療、高単価の自由診療で切り分けて思考する必要あり。 保険診療で無料相談を出すと採算が落ちるので、『インプラント無料相談』のように採算を取りやすい自由診療のメニューに絞り込みをかけたCTAIにすると良し。 OLP0 インプラントLPの情報設計で、信頼形成と差別化を早期化する流れで再構成するよう提案。 理由は、インプラントは高額、外科処置、失敗不安がある治療と考え、信頼構築が必要と考えました。 院長の経歴が競合と比較しても非常に優れていることから、院長軸でのブランディングも提案しています。 A/Bテストで設定し公開しましたが、広告配信側の都合でimpを出せず、テストは保留。 ○EF0 診療予約システムでの改善提案。 目的は、CVR改善やトラブル回避。 インプラントなどの相談系のメニューに対して、有料なのか無料なのか記載するようご提案。(サイト内の料金ページにも記載無し) 責任者へ、事前に医院側への下記確認事項も提言。 インプラント相談はフックに使い医院側で刈り取る認識でいいか／無料相談可能か／フックで無料訴求してブランディングに影響しないか。 トラブル回避については下記を補足。 ユーザーが無料と思い申し込み、現地で有料だった場合印象がマイナスになる。
職務要約	大手歯科医院グループ向けに、SEO、CRO、UX改善、コンテンツの改善や新規作成案を担当。 流入数の改善や自由診療のCVR改善に向けて、下記のように攻守両面で推進。 ・戦略や施策立案等の攻めの業務。 ・業務フローの整備やAI活用での業務効率化等の守りの業務。 施策ごとの事業面やブランディング面の影響も整理し、関係者が判断しやすい形で、横断的に提案及び実装調整しました。		
チーム体制	マーケティング責任者1名、Webディレクター1名		
職務内容	■分析 ○サイト内の現状分析 GA4、Search Console、SERPsを用いて、検索順位、CTR、ページ別アクセス数、流入及び回遊状況、離脱導線を分析。 高額診療メニューを検討するユーザーの行動を経路探索で確認。 料金情報、院長情報、信頼形成コンテンツの重要性を整理。 ○流入施策における現状分析 Googleの表示順位、表示回数、クリック数、CTRなどの現状把握。 順位が落ちたページは、SERPsも確認し施策立案。 具体的にはAI0やローカルパック対策。 先方責任者に提言の上、AI0はこちらで対策、ローカルパックはベンダーを介してレビュー施策を進める事で決定。 ■SEO ○コンテンツ改善 titleの変更、コンテンツ改善の立案に着手。 YMYLにおけるE-E-A-T強化を目的に、院長情報の掲載、schema.orgのperson実装、llms.txt設置を推進。 schema.orgは、ベンダー調整の元WordPressテーマファイルで管理する方針を進める。 ユーザー可視情報と機械可読情報の整合性を担保する運用ルールを制定。 ○コンテンツ企画書の作成 ターゲットkwに優先度を付け絞り込み、関連kwも添えて、合計20記事分の企画書を作成。 企画書記載内容に下記を添え、院長より記事制作を承諾。 優先度の判断理由／制作意図／title案／300文字程度でまとめたコンテンツ概要／SERPsの調査結果 ○エリア系kwの強化提案 圏内ランクインを安定させる事を目的に推進。 地域との結びつきを強化する為、Googleビジネスプロフィールの強化も提案。 ■AI0 ○llms.txt AIからの集客数向上を目的に作成。 ○schema.org SEOでの立案を起点とし、AI0や、コンテンツへの著者(院長)情報の掲載によるUX改善なども対象とする。		■サイト改善提案 ○メンバー提案内容のレビュー メンバー起案の改善案をSEO、CRO、UX観点でレビュー。 Search ConsoleやSERPsなどを確認の上、内容の修正も進める。 具体的には、集客において料金訴求に変更すると記載があるが、実態としては競合比較で高額。 その為、料金訴求でいくなら高い理由を添える事で納得感を醸成するセクションを追加する必要があるなど。 上記レビューなどを完了後、ワイヤーに落としベンダー向けの指示書を作成。 ○追加案の提案 料金ページでCVR改善やトラブル回避を目的に提案。 内容は、現状インプラントなどの診療メニューに相談に関する記載が無い為追加。 背景情報などは、EF0での記載内容をご参照ください。 ■プロジェクト管理 Notionを用いてプロジェクト進行やナレッジを管理。 DBやWiki等の設計から行い、業務フローを管理し、設立初期フェーズにおける業務標準化を推進。
		退職理由	SEO、UI/UX改善では評価をいただいていたものの、より短期で伸ばすニーズに合わせた予算再配分。

派遣元：株式会社クリーク・アンド・リバー社 (派遣の為、派遣先ごとの都度契約)			
派遣先：ニフティライフスタイル株式会社			
在籍期間：2024年5月～2024年9月 雇用形態：派遣 従業員数：71名 資本金：12.6億円 企業規模：大企業グループ 業界：Web/IT 事業内容：【BtoB／BtoC】行動支援サービス事業(不動産テック、ウェルネステック、クロステック)			
職種	Webディレクター、Webマーケター、PM		■LPの改善提案等。(自社BtoBプロダクト) 下記自社プロダクトのLP0。施策の立案やとりまとめ。 https://onsen.nifty.com/business-lp/sampling-promotion/ LP0以上に優先すべき事として、流入施策の改善も提案。 <u>理由は仮にLP0を進めても改善のインパクトは低い為。</u> GA4で分析し、CVRは18%で高い反面、UU数が非常に少ない事がリード獲得できていない本質的な課題と特定。 ■プロモーションでのディレクション。(自社BtoCプロダクト) ○メール、LINE、SNS(X)配信担当との連携。 要件やスケジュールを共有し、文章や画像を作成いただき、配信の設定を進めていただきました。 (メールは、訴求軸やライティングの作成も一部担当。) ○データ集計や効果検証。 GA4、Looker Studio、Redashから集計し、クライアント提出用レポート作成。分析から施策の課題をメンバーへ共有。 ■リード獲得やナーチャリング。 自社LPや、媒体資料の配布を通じてリードを獲得。 獲得したリードに対し、メール文を作成し送信。 ※クライアントは大手飲料会社や大手化粧品会社等。
職務要約	立ち上げ初期のサンプリング広告チームにて、ディレクション業務のプロセスを整備し仕組化を進めました。 マニュアルの作成も実施。マーケティングの基礎知識が無いと遂行できない業務が一部あり、遂行できるメンバーがいない為。 加えてLPの制作やLP0を推進。戦略立案も自主的に提案。プロモーション施策の推進、リードの獲得やナーチャリングでも貢献。		
チーム体制	各プロジェクトごとに直接関係のあったメンバーで6名。 営業2名、ディレクター3名、プロモ担当1名		
職務内容	■業務プロセスの整備、標準化。 サンプリング広告の新規サービス立ち上げにおいて、属人化していたWeb関連業務のノウハウを、社内メンバーや社内wikiから集約。プロセスを設計し標準化。 ■LPの新規制作。(クライアントワーク) 以下2種で、要件定義、構成案の作成や制作との連携。 ・自社メディア内のタイアップ広告用のLP。(下記は一例) https://onsen.nifty.com/special/liftage202408/ ・自社のイベント企画内での協賛枠。(LP内の一部担当) https://onsen.nifty.com/campaign/summer2024/#suntory	退職理由	派遣契約の満了に伴い退職。 新規事業立ち上げの初期フェーズ推進をミッションに、最短3ヶ月からの期間限定で参画。 担当業務の基盤が整い社内リソースで対応可能になった事、会社の事業戦略見直し、担当役員の異動等から、プロジェクトの区切りで双方合意のもと退職。
派遣先：東芝デジタルマーケティングイニシアティブ株式会社			
在籍期間：2022年11月～2024年3月 雇用形態：派遣 従業員数：122名 資本金：1億円 企業規模：大企業グループ 業界：デジタルマーケティング、ITサービス 事業内容：【BtoB】デジタルマーケティング事業、映像事業、イベント事業、Webサービス事業			
職種	Webディレクター、Webアナリスト、PM		■PtengineのExperienceを使用した施策の運用。 ○運用が停滞していたプロジェクトの立て直しと仕組化。 運用フロー構築、リスク管理、レポートのテンプレ作成。 ○体験(ポップアップ、A/Bテスト)作成、検証、進行管理。 クライアントが大企業の為、厳密に管理されたブランドガイドラインを遵守して推進。 ○クライアントに提出する運用レポートの作成。 ○社内定例や、クライアントとの定例会への参加。 レポートを基に現状報告、提案、議事録作成。 ○日常的なクライアント対応や、メンバーへの作業依頼。 ○社内ディレクターへの教育。 課題に対する判断や、Webに関する基本的な知識等。 ■SNSの運用代行。 ○X、Facebook、Linkedin、Instagramの投稿の設定。 ○社内定例でデータを基に改善案を提案。 ■新規プロダクト開発、新規プロジェクト推進。 下記を単独で推進し、適宜上司へ進捗を報告、全社発表会で成果を報告しました。 ・競合分析を扱う新規プロダクト開発を推進。 ・生成AI活用プロジェクトを推進し、ナレッジを共有。 ■運用で主に携わったクライアントは以下になります。 ・大手半導体企業(ポップアップやSNSの運用代行) ・大手映像通信機器メーカー(分析レポートの作成) ・大手不動産管理企業(分析レポートの作成) ※上記以外にも各社プライム案件でGA、GTM、LookerStudioの導入設定をスポット的に携わらせていただきました。
職務要約	チームの拡大期で、業務プロセスの仕組化、標準化、教育で組織の基盤構築に貢献。 GA4やLookerStudioを未経験から着手し、自らキャッチアップを進めながら、クライアント向けの導入設定や分析を担当。 同時に、着任時点で難航していたPtengineでの、CRO施策やセミナー誘導施策を主導。 メンバーと協力しながら根本から見直し、運用の継続体制を構築。 その他、新規プロダクト開発や、生成AI活用プロジェクトを推進しました。		
チーム体制	直接関係性のあったメンバーで8名。 それぞれ複数職務を兼務。		
職務内容	■データ分析ツールの導入支援や運用。 ○導入設定。 ・GA4の導入設定、探索レポート作成、検証。 ・Google Tag Managerの導入設定及び検証。 ・Looker Studioの導入設定及び検証。 ・上記設定や検証方法を社内メンバーへレクチャー。 ○運用。 ・クライアント企業の分析及び解析。 ・SearchConsoleでエラーをチェックしレポートで報告。 ・GA4、Looker Studio、Search Consoleのユーザーアカウントの新規作成や削除等。 ・仕組化、プロセス改善、解析のナレッジ共有等。 ■分析レポートの作成。 ○Looker StudioやGAからデータを取得しレポート化。 ○上記で取得したデータで分析しコメントを記載。 ○レポートを0→1で作成しテンプレート化。	退職理由	派遣契約の満了に伴い退職。 GA4等を活用した分析基盤を構築するという初期フェーズを完遂し、業務の標準化にも貢献できたと考えております。 契約満了を機に、自身の専門性を活かしてより事業の課題解決で貢献したいと考え、双方合意のもと退職。

株式会社ARS (買収により株式会社イエノナカカンパニーに変更)

在籍期間：2021年10月～2022年3月 雇用形態：正社員 従業員数：70名 資本金：1,000万円 企業規模：ベンチャー
 業界：Web/IT、サービス 事業内容：【BtoB／BtoC】自社メディア×生活インフラサービス(電気修理、水道周り、鍵開け、不動産)

職種	Webマーケター、Webディレクター、PM		
職務要約	自社メディアグロースの為、戦略から実行までを統括。代表直下のスピード感で、KPI設定から戦略立案、リスクマネジメント、メンバーへの業務依頼や育成等を担当。 承認を得た上で施策を迅速に実行し、成果例は2カ月で売上を3倍に拡大等。 具体的には、月間20万PVの集客に対しCVRが低いというボトルネックを特定し、UI/UXの改善等から機会損失を防ぎました。 ※プランニングの詳細はコチラをクリックしご参照ください。 成果とプロセスは再現性のある成功事例として社内へ展開し、業務の仕組み化を進めました。		○テクニカルSEO。 下記を自身で対応。一部デザイナーやエンジニアと連携。Search Consoleでのモニタリング、定期的なindex登録の申請、クロールバジェットの最適化(noindex、robots.txt、URLの正規化、301リダイレクト)、HTMLの文法チェックと修正、画像のalt属性設定、モバイルフレンドリー対応。 ○被リンク獲得。 被リンク営業のトークスクリプトを作成し営業と連携。 ■コンテンツマーケティング。 ○構成案の作成。 社内ライターと業務量調整の上一部対応。 ○ライティング、デザイン、コーディング等の実務。 各スペシャリストと業務量調整の上一部対応。
チーム体制	広告運用1名、デザイナー2名、ライター2名 エンジニア2名		■CRO、LPO。 ○CRO CTAの改善(フローティング実装、訴求軸でA/Bテスト等)や、ファーストビューの改善、その他コンテンツの改善やSEO施策でのCRO。 ○広告で使用するLPのLPO。 ペルソナ分析やヒートマップ実装から、クリエイティブの方向性から改善提案を実施。 広告運用は広告運用担当、修正実務はデザイナーが担当。
職務内容	■ディレクション。 ○戦略策定、KPI設定、企画や施策の立案。 代表を交えたプロジェクト会議で、現状報告やデータドリブンに施策を提案。 関係者から合意形成の上プロジェクトを推進。 ○効果測定。 KPI管理表の更新、運用レポート作成。 ○情報設計。 IA/WF作成、コンテンツマップの更新。 ○進行管理。 デザイン、コーディング、記事制作、プログラミング、LP制作、被リンク営業等で、デザイナー、ライター、プログラマー、広告運用担当、営業と協業。 ○品質管理。 動作テスト、表示検証、パフォーマンステスト、リンクチェック、誤字脱字チェック、景表法などの法令遵守。 ○セキュリティ管理。 WordPressのバックアップ体制が無い事に危機を感じた為、エンジニアを交えて体制を構築しリスク管理。 ■分析、ツールの導入設定。 ○分析。 Google Analytics、Microsoft Clarity、ヒートマップツール、SEOツール、CRMでの分析と施策立案。 CRMで管理画面からのデータ抽出が難しい場合は、エンジニアへ依頼してDBより抽出し加工して使用。 ○ツールの導入設定等。 PtengineやClarityの導入設定、タグマネジメント。 ■SEO。(分析/施策立案やディレクションメイン、一部実務あり) ○コンテンツSEO。 ・下記を自身で対応。 キーワード選定、PLP最適化、titleやdescriptionの最適化、トピッククラスター作成の為の内部リンク。 ・下記をライター、デザイナー、営業と連携し推進。 メンバーの業務量を調整し自身でも対応。 目次を実装、記事のリライト、内部リンク、イメージ画像実装、リンクビルディング(被リンク営業)。		■UI/UX。 上記SEO、CRO、LPO等の改善において、デザインでの視認性、料金不安の解消や、判断材料の即時提示等のユーザビリティ改善や、それを反映する為のUIを実装しUXを向上。GAやヒートマップツール等での定量分析や、ヒューリスティック分析し、課題を特定して施策を実行。 ■YouTube運用。 チャンネルの開設、運用、業務の仕組み化等。 ※YouTubeの詳細はコチラをクリックしご参照ください。 ■仕組化。 人員変動によりリソースのひっ迫が継続的に発生し、業務の属人化が課題でした。 そこで、成功事例からマニュアル作成やナレッジを共有し仕組化。 継続的な事業成長の基盤構築に貢献しました。 ■運用したサイト。 主に下記2種と、その他2種の合計4種になります。   https://denki110.net/ https://shuriya.info/
		退職理由	ベンチャー特有の難しい課題のある環境でした。 その中でも業務の仕組み化と標準化を推進し、事業の安定化に貢献できました。 一定の成果が出た段階で、今後はより安定した組織でチームの成長に貢献したく転職を決意しました。

株式会社スタッフプラス

在籍期間：2019年4月～2021年6月 雇用形態：正社員 従業員数：30名 資本金：2,000万円 企業規模：大企業グループ
 業界：人材紹介 事業内容：【BtoC】介護業界専門の人材紹介（現在は経営方針転換で国内ではなく外国人の人材紹介へ変更）

職種	Webディレクター、Webマーケター、PM	
職務要約	CMO直下で求人サイトの新規立ち上げやグロース等を実施。 要件定義や、データ入力担当のタスクやスケジュールを管理し予定通りローンチまで完遂し運用まで担当。 Web経由での求職者（介護士、看護師、機能訓練指導員）獲得をミッションに、SEO、LP0、EF0、広告運用のサポート等で施策を推進しました。 EF0では登録完了率で前後比60%向上し貢献。	
チーム体制	広告運用1名/データ入力兼求人情報のとりまとめ1名	
職務内容	■ディレクション。 ○既存の求人サイトの運営。 掲載求人の更新（CRMからデータを抽出/加工し一括で更新）、適時施策を立案しCMOの合意形成の上で実行。 ○職業特化の求人サイトを新規にローンチ。 要件定義、コンテンツの企画や制作、カテゴリ設計、サイトマップ作成、ドメインを取得しDNS設定。 ○ベンダーコントロール。 システム会社への発注や進行管理、IA/WFの作成。 ■分析、ツールの導入設定。 ○分析。 広告管理画面、Google Analytics、Ptengine等での分析と改善策立案。 ○導入設定。 GTM、Ptengine、Clarityの導入。タグマネジメント。 ■SEO対策。 ○テクニカルSEO。 カテゴリ設計、構造化マークアップ実装、SSL/TLS設定、https化、サイトマップxml作成、index登録の申請、ページエクスペリエンスのモニタリングと対応。 ○コンテンツSEO。 キーワード対策、titleやdescriptionの設定。 ○オウンドメディアの実装提案。 集客を目的に施策内容をまとめ、サイト内への実装を提案。（会社の赤字化により営業体制の強化へ経営方針変更で停滞） ■UI/UX改善。 USPや応募後の流れの説明を追加、レコメンド実装、CTAの配色や文言やマイクロコピーでA/Bテスト、データドリブンにレイアウトの最適化。	■広告運用。 ○データフィード作成と入稿作業。 Google、Yahoo、Indeed、求人ボックス、スタンバイで入稿。 ○CPA改善を目的に除外キーワードの設定。 指名検索kw、ターゲットと検索意図がずれるkwを除外。 ※指名検索は、競合が広告を出稿してなくSERPsで常時自然検索1位を維持している為除外。 ○運用レポート作成。 広告運用とSEO対策の成果レポートの更新。 ○META広告の運用。 短期間でしたが、新規開設し、コアオーディエンスの設定やクリエイティブ制作を担当。 ○アフィリエイト広告の出稿。 案件の設定、CVタグ実装、承認/非承認。 ■LPの制作や改善。 ○ファーストビューの改善。（訴求軸やUSPの立案等） 立案後に施策前後のパターンでABテストも実施。 ○EF0。 離脱ポイントを分析/改善し、CVRを60%改善。 ○デザイン、コーディング、タグマネジメント等。 ■顧客の情報収集やデータ入力。 事業方針転換に伴い、営業チームのサポート業務に従事。 顧客である介護施設のデータ収集、CRMへの入力及び管理を担当。 ■運用したサイト。   https://kinou-kunren.jp/ https://carecari.com/
		退職理由
		Web経由での求職者獲得で貢献しましたが、会社の事業方針がボトルネックである営業体制の強化へ転換。それに伴い、私の役割も営業支援を目的にデータ入力へ移行。 会社の方針を理解し1年以上続けましたが、長期的なキャリア形成の観点から、デジタルを中心とした専門性を深化し貢献したいと考え、退職を決意しました。

株式会社ネッチ

2017年4月～2019年2月 雇用形態：正社員 従業員数：80名 資本金：2億1,380万円 企業規模：ベンチャー
業界：ゲーム(オンラインゲームとECを組み合わせたようなサービス) 事業内容：【BtoC】オンラインゲームの開発・運営

職種	Webディレクター、Webマーケター、PM、デザイナー	■LP制作。 アプリの新規ユーザー獲得を目的に、事業部長からヒアリングした概要を基に詳細を詰め企画。社内のデザイナーや外部の制作会社へ作業依頼を出し、折衝、スケジュール管理、クオリティ管理(景品表示法等法令含む)等を担当。 ■アプリマーケティング。 ○ASO。 キーワード選定、クリエイティブ刷新、アイコンのデザイン変更。 ○他チャネルとの連動で新規ユーザー獲得。 オーガニック(SEO、SNS)施策からの新規ユーザー獲得。 ○プッシュ通知配信。 CRMから通知頻度が売上に大きく貢献する事を特定。訴求軸や文面などからテストし結果を関係者に共有。(クオリティ以上に入荷情報を送る事が重要。時間が無い時は先ずは送信する事とナレッジを得る。) ■ディレクション、デザイン関連業務。 ○情報設計 要件定義、IA、ワイヤーフレームの作成。 ○制作。 LP、バナー、フライヤー等の制作。 制作は基本デザイナーに依頼し、進行管理、品質管理、フィードバックを担当。 リソースやスケジュールを鑑みて、優先度や難易度の高い案件ではデザインやコーディングを自ら担当。 一部案件を外部に依頼しバンダー管理。 ○記事制作。 外部のフリーランスライターへのディレクション。 記事の品質管理、納期管理、撮影ディレクションを担当し、撮影時は現場立ち合いでクオリティを確保。 ○構築、運用保守。 WordPressでの新規サイト構築や保守、ドメインの取得や管理、SSL/TLS化、https化、DNS設定。 ○品質管理。 表示、動作、アクセシビリティ等の品質基準を策定し、チェックリストに基づくレビューを標準化。 ○コンテンツガバナンスの策定。 商用利用素材限定使用、クレジット要否確認、著作権ありの製品を使用する際メーカー担当者への使用許諾取得フローを整備。 ○業務プロセスの制定や改善 自社メディアローンチにおけるレギュレーションやオペレーションの制定や改善。 ■現場での業務。(ホールスタッフや配送) 現場社員の離職が多く出ていた為、会長の意向を受けた事業部長指示で、プロデューサーと共に週3日程度サポートしました。 ○通常業務。 クレーンゲームの調整、景品の補充、在庫管理、発送業務等に従事。 ○配送コストの削減。 送料無料による粗利圧迫という経営課題に対し、景品の仕入れルートの変更や、配送方法の最適化を提案。 宅配便からレターパック等で送付できる景品への切り替えを推進し、配送料をコスト削減。 ○OM0でのグロースハック。 売上不振の筐体を10倍以上の成長に導く事に成功。 粗利が高い反面、回転数が低い課題に対し、データに基づきブライシングとゲームバランスを最適化。 更にUXを考慮し、ゲーム一覧画面でのサムネや、ゲーム画面に映りこむPOPによる販促をユーザーのニーズに合わせて訴求。高収益化かつ持続的な利益構造を構築。
職務要約	Webディレクター兼Webマーケターとして入社し、デザインやコーディングのスキルも活かして貢献。 その後、自社メディアの新規立ち上げからグロースまで推進。 3C分析やSWOT分析による戦略立案と実行により、自然検索からの流入のみで月間56,000PV、月間850人以上の新規ユーザー登録を達成。 ※プランニングの詳細はコチラをクリックしてご参照ください。 デザイナー1名への作業依頼、進捗やクオリティ管理等。実務未経験からの採用だった為育成も担当。 外部の制作会社やライターのスケジュール調整、品質管理等。写真撮影での育成も含む。	
チーム体制	事業部長1名、サービスサイトのプロデューサー1名、海外担当マーケティングディレクター1名、デザイナー1名、プログラマー2名	
職務内容	■自社メディアの新規立ち上げと運用。 【背景、課題】 サービスサイトトップページへのSEO対策により、アクセス数を増加させた経緯から、事業部長よりSEOでの事業拡大のミッションを受ける。 競合参入により、広告運用費でCPAが高騰していた背景と重ね、新規獲得チャネルとしてオウンドメディアの立ち上げを提案。 経営会議で、事業部長や代表の承認を得ながらプロジェクトを推進し、効果測定と分析に基づく改善から、新規ユーザーを月間850人以上を継続的に獲得。 【主な役割】 ○戦略、推進。 事業課題の特定や戦略を立案し、経営会議で代表や事業部長の承認を得ながらプロジェクトを推進。 ○体制構築。 事業部長と連携し、社内メンバーより、デザイナー1名、エンジニア1名をアサイン。 ライターの要件定義と予算を策定し、経営会議で承認を得てフリーランスライターを採用。 文字単価、撮影費、記事本数から月16万円で試算。 ○業務プロセスの制定や改善 メディアのローンチにおけるレギュレーションやオペレーションの制定や改善。 ■分析やレポート作成。 KPI設定や目標管理、SEOや広告での企画立案や実行、各種マーケティングチャネルの効果測定とレポート作成、分析結果に基づく改善施策の実施。 ■広告代理店との折衝。(Google/Yahoo、各種SNS広告等) <u>新規ユーザー獲得を目的に、月額広告予算は総額350万円</u>で運用。 代理店3社(国内2社と海外向け1社)との定例会で受けた提案や、私の考えた施策案等を部長へ共有し、決定事項を代理店へ連絡。 その他細かい調整等での代理店との連携も随時あり。 ※施策案の詳細はコチラをクリックしてご参照ください。 ■SNSアカウント運用。 Twitter、Facebook、Instagramの運用。 KPIは、インプレッション、いいね、フォロワー数。コンテンツ企画から、写真や動画撮影、文章作成までを一気通貫で実行。 Instagramで、フォロワーの獲得を目的に、スポットで外部コンサルタントに依頼。提案内容を精査し実行。提案内容と結果はナレッジとして社内に蓄積。	退職理由 様々な経験を積み、メディアを立ち上げ継続的に新規ユーザー獲得等の成果を残し、メディア事業が自走できる体制を構築した事を中心に一定貢献できました。反面、人材や業績面から現場での仕事が増え、専門性で不安を感じておりました。 先々のキャリアを考えた時に、このタイミングでの考えに至りました。

株式会社アイコールシステム (現：株式会社メディ・ウェブ)			
在籍期間：2013年11月～2017年2月 雇用形態：正社員 従業員数：25名 資本金：2,000万円 企業規模：大企業グループ 業界：SaaS 事業内容：【BtoB】医療機関向けの診療予約、呼出し、受付システム『iCall』を開発/提供			
職種	Webディレクター、PM、カスタマーサポート		■Web、DTP関連。 ○自社HPの更新作業。 初期担当し、デザイナー採用後は進行管理。 デザイン業務の専任化という経営判断の為。 ○ポータルサイトの運営。 掲載コンテンツの拡充に向けユーザー(医院)へ掲載許可を得る為に、DM送信、FAX送信、電話での詳細説明。 ○Google Analyticsを参照し集計レポートを作成。 ○院内に掲示いただくポスター(告知資料)の作成。 ■カスタマーサポート、テクニカルサポート。 ○オンボーディング支援。 システム導入の立ち合い、初期設定サポート、操作レクチャー。 ○テクニカルサポート 操作方法や技術的な問い合わせ対応、システム障害時の開発連携、ユーザーの課題に応じたカスタマイズ提案。 ■資料作成。 ○契約書、見積書、営業資料等の作成。 ○製品マニュアルの改修。(ユーザー配布用。)
職務要約	代表から職種に捉われない業務遂行の承認を得て、自発的に社内全体の課題解決に取り組み、全社的な生産性向上に貢献しました。 Web関連では自社サイト運営やデータ分析レポート作成等を担当し、組織全体の生産性向上に貢献。 その他、DX推進とそれに関する業務フローの制定や研修等も実施。 デザイナー2名や、データ入力兼電話受継ぎの派遣1名への作業指示や動怠管理も担当しました。		
チーム体制	上司1名、デザイナー2名、データ入力1名(派遣)		
職務内容	■CRM導入におけるDX推進。 ○導入経緯。 当初顧客管理をExcelで管理していたが、多重管理による工数増加や人的ミスが発生。複数部署に影響したので顧客情報の一元化を上司へ提案。 解決策としてシステム導入が決定。上司がシステム選定や構築を担当し、業務フローの構築や現場への定着を主導。 ○運用フローの構築と定着。 運用ルール制定／マニュアルの作成やメンバーへの研修／システム管理 ○各部署の業務フローの制定やマニュアル作成。 上司と打合せながら進め、制定後メンバーへの研修、定着化支援、マニュアル作成等を推進。 ○運用フェーズでシステムの改善案のとりまとめ。 営業やサポートから吸い上げ上司へ報告の上改善。	退職理由	社内業務の改善が完了し、Web制作とマーケティングの専門性をより活かせる成長を目指しました。 同社は業界内での製品の知名度の高さから、確立された事業基盤で安定しており、私が求めるWebマーケティング領域での挑戦機会が限定的でした。 その為、組織運営経験も活かし、Webの力で事業成長に貢献できる環境に転職を決意しました。

株式会社ビジュアルリサーチ			
在籍期間：2007年3月～2013年2月 雇用形態：正社員 従業員数：80名 資本金：8,000万円 企業規模：ベンチャー 業界：SaaS、ファイナンス(家賃保証) 事業内容：【BtoB】不動産業界を対象にシステム開発/提供、インターネットソリューション、ファイナンス等			
職種	Webデザイナー／DTPデザイナー／コーダー		■自社開発システムのUIデザイン。 アイコン、入力系、アラート、パンくず等。 ■DTP。 下記等を営業チームと連携しながら推進。 ○下記等のデザイン。 ・DM、展示会配布物、新聞に掲載する広告等のデザイン作成。 ・カタログのデザイン修正や、部分的な新規作成。 ○バンダーコントロール。 展示会等で配布する頒布物の外注への見積依頼や発注管理。 ■マーケティング関連。 ○SEO内部対策。(クライアント向けサービス) キーワード比率の調整／マークアップの最適化等。 キーワード選定や戦略立案等は外部SEO会社が担当。 ○SNS運用。 Facebookやtwitterでのイベント出展・商品の告知等。 ○アクセス解析。(Google Analytics) サイト内改善の提案実績有り。 ■その他。 ○自社製品(システム)の改善案の提出。 ○商標登録。 ○データ収集／調査資料作成／統計資料作成。
職務要約	管理本部の営業戦略グループで主任と2人でデザイン関連業務等を担当。 自社やユーザーのHP制作・更新、自社サイトのアクセス解析や分析、新聞の広告やDM等の作成、イベントで配布する頒布品のデザイン作成、カタログ作成のアシスタント等にも携わりました。		
チーム体制	上司のデザイナー兼ディレクター1名		
職務内容	■Web制作・運用。 ○デザイン。 バナー等ページ内で使用する画像の制作。 社内メンバー共有の為にIA/WF作成。 ○コーディング。 HTML、CSS、jQuery(プラグインの実装やコピペレベル) JavaScriptやPHPの簡単なプログラミング。 ○コーポレートサイトやポータルサイトの運用。 掲載内容の企画、ページに掲載する画像作成、コーディング等。 ○サーバーやドメインの設定。 サーバー移転に伴うDNS設定や、プロパゲーション期間の対応。 ○情報管理部門との連携。 サーバーやドメインの管理連携、常時SSL/TLS化の依頼。 ○サポート業務。 クライアント先で、HPの更新方法をレクチャー。 ユーザーへの配布目的で仕様書、操作説明書等の作成。	退職理由	長くWebデザイナーをした上で自分の適職について考える機会が増えました。社内でデザイナー以外にもできる職業が無いか確認し空きが無かったので挑戦できる環境で自分を試したいと考えました。