

Web マーケティング

演習

テーマ

音読できる自習室と
参考書と問題集の利用できる
勉強施設

目的

受験に取り組む小中高生や
就活に取り組む大学生
失業中の社会人に無料で安心
して使えるようにしてWEBサイトを
見てもらいアプリ会員を
登録してもらい利益を上げる。

誰に

- ・ 効率良く勉強がしたい人
- ・ 声に出して勉強したい人

何を見せて

- ・ 動画
- ・ WEB サイト

どうしてもらおうのか

- ・ 学生と小中高生に利用してもらおう
- ・ 自宅で勉強できない人に利用してもらおう
- ・ 声に出して勉強したい人に利用してもらおう

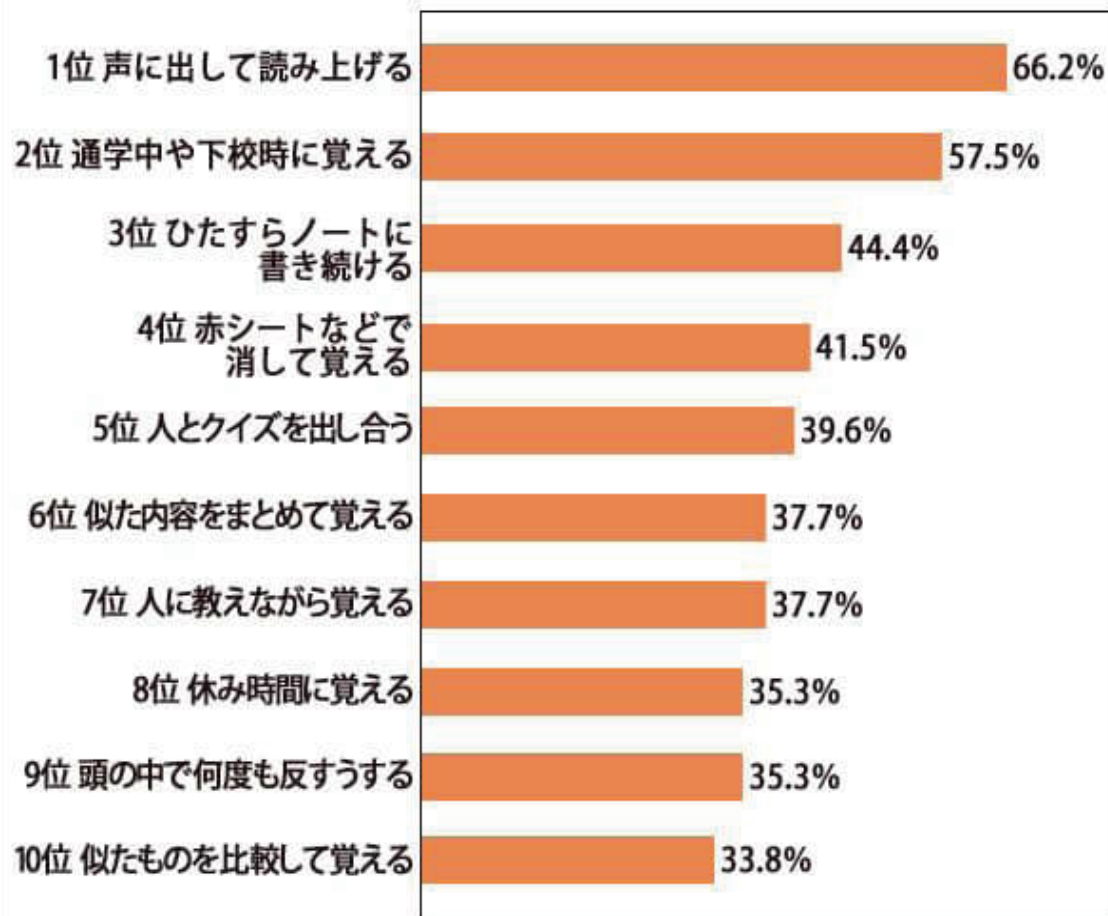
コンセプト

- ・ アプリを提供する
- ・ お試し体験をさせる。
- ・ 動画広告を出す
- ・ WEB サイトを出す

市場調査①

●効率の良い暗記法ランキング

効果的だと思う暗記法



市場調査②

●独学で取得した勉強法

ランキング	独学での資格取得方法	人数
1位	市販のテキスト	411
2位	市販の問題集	143
3位	過去問	53
4位	アプリ	31
5位	動画サイト	25
6位	専門・学習サイト	22
7位	公式テキスト	19

n=500(複数回答)

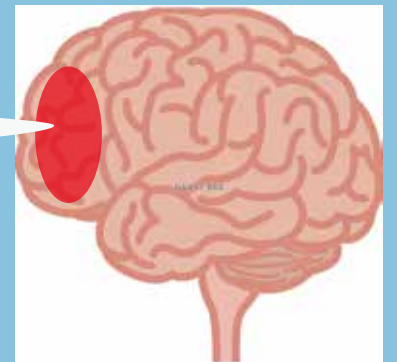
声に出して勉強の効果

- ・ 五感をフル活用して勉強すると記憶に定着しやすい

音読の効果

- ・ 認知症の改善ができる。
- ・ 脳の前頭前野を活性化することができる。
- ・ 黙読よりも音読の方が脳をフルに活用できる。

前頭前野



SWOT分析

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	<ul style="list-style-type: none">・新たな学習の質を高めるサービスにより、高い顧客満足度を実現・多種多様な参考書や問題集を提供でき、顧客の多様なニーズに応えられる	<ul style="list-style-type: none">・今までにない企画により、実績が未だにない・多くの参考書・問題集を買うことによって自社の費用がかかる。
外部環境	<ul style="list-style-type: none">・音読学習や多様な学習スタイルの需要が増加し、新しい市場を開拓できる。・高い実績を得れば全国に施設が増える可能性。	<ul style="list-style-type: none">・成功すれば、多くの書店が破産する可能性・参考書・問題集を出版する会社の利益の低下の可能性。

コンバージョン

目標：年商 1 億円

KPI: 動画視聴数
5000人

KGI：月商 1000 万円

動画広告

KPI: 自然検索乱入数
5万人

KPI: 離脱率

90%(残り2000)

2万セッション

検索

自社の HP

アプリ会員登録
して施設を利用

KPI: 総セッション数
月間7万セッション

平均注文価格：8000 円

SNS

KPI いいね数：2万人
直接訪問率：40%

広告：50 万円