

# 取り扱いサービス ご説明資料

Services Explanatory Materials

- 1 ギャプライズ概要
- 2 取り扱いサービス
- 3 各種事例

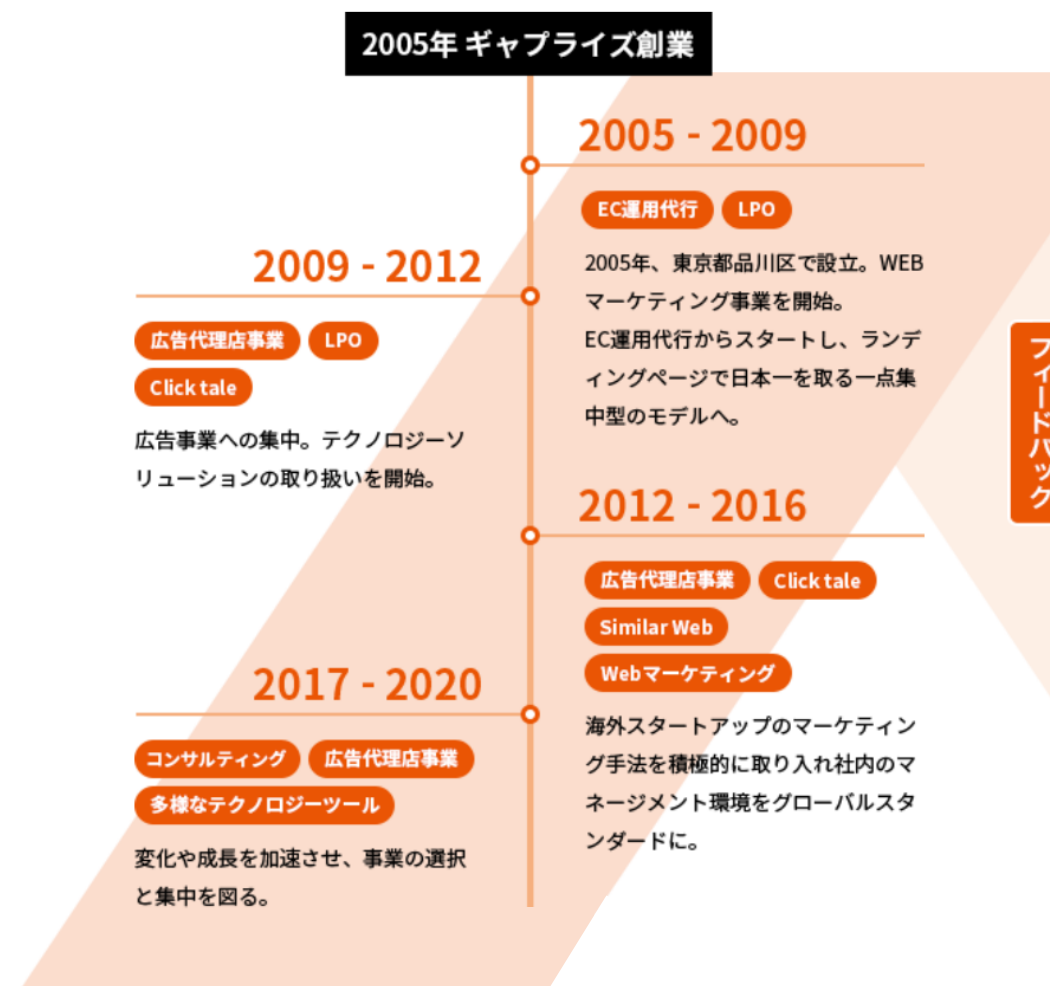
# ギャプライズ概要

---

Outline of GAPRISE

今までにないテクノロジー、  
他社にない知見を持ち合わせる  
テクノロジー商社です。

商号	株式会社ギャプライズ
所在地	〒163-0806 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE WeWork 11F
設立	2005年1月27日
資本金	20,000,000円
代表者	代表取締役CEO 甲斐 亮之



# ご支援実績は500社以上

IT通信	不動産・自動車	金融・生活	ブッキング・美容	人材・メディア	B to B	eコマース

# 取り扱いサービス

---

Services

# 提供サービスカバー領域

マーケティング

業務改善

## 市場分析



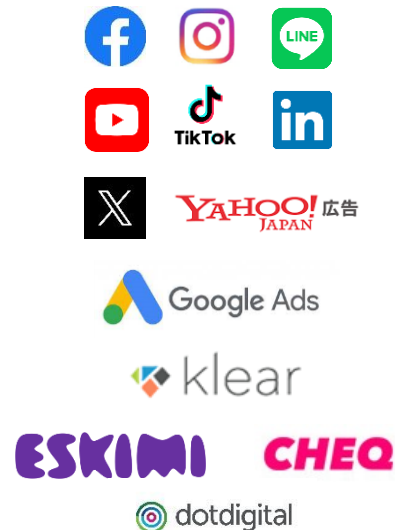
### プロモーション戦略設計



## 集客最適化



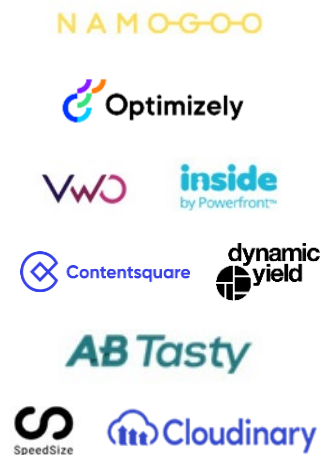
### CPA最適化認知施策



## サイト接客最適化



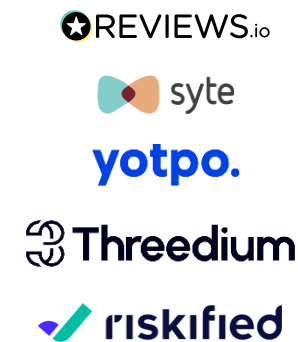
### CVR最適化



## ユーザー体験最適化

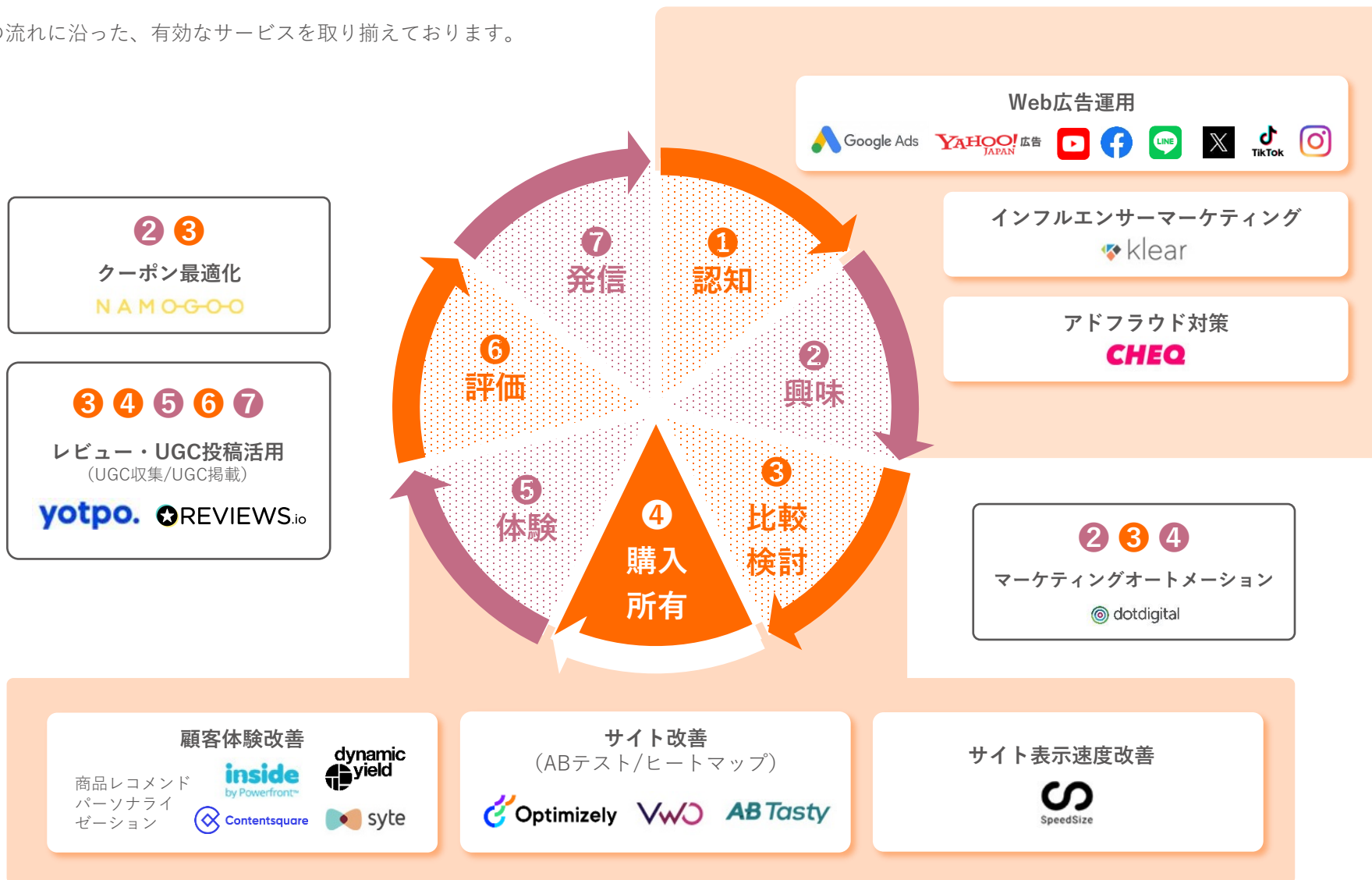


### UGC活用 顧客体験最適化



# 提供サービスカバー領域

マーケティングファネルの流れに沿った、有効なサービスを取り揃えております。





## ユーザー体験最適化



デジタル顧客体験分析プラットフォーム  
**コンテンツスクエア**

### サービス特徴

- 世界最高峰の顧客体験分析ツール
- PC・スマホ・アプリ上の全UXを機械学習。誰でも理解できるビジュアルで顧客体験を完全に可視化。
- 全世界の膨大な顧客体験データから導き出された「改善すべき顧客体験」をAIが自動で検知。優先順位付け、期待収益計算まで実行

### 効果が見込まれる業態

大規模WEBサイト

### 提供クライアント例

オイシックス、日立、GDO、エイチームなど



UGCマーケティングテクノロジー  
**ヨットポ**

### サービス特徴

- お客様の声や写真等のユーザーコンテンツを自動で収集。UGCテクノロジーの先駆者であり決定版
- Googleリッチスニペットへのスター表示

### 効果が見込まれる業態

ECサイト

### 提供クライアント例

snowpeak、銀座千疋屋など

## サイト接客最適化



ハイクオリティABテストテクノロジー  
**オプティマイズリー**

### サービス特徴

- すべてのデバイス、チャンネル、すべてのユーザーとのタッチポイントで最適な顧客体験（ABテスト）を実施
- アナリストやエンジニアに頼る事なく、ページ改修やABテストの実装が可能
- Googleオプティマイズ終了に伴う公式移行推奨ツール

### 効果が見込まれる業態

あらゆるWEBサイト

### 提供クライアント例

エンパワーヘルスケア、トイザラスなど

## 集荷最適化



SNSテクノロジー  
クリアー

### サービス特徴

- Twitter、Instagram、YouTube、Facebookを分析、インフルエンサーを活用したマーケティングを行うテクノロジー
- 各インフルエンサーのファインディング、運用、成果確認などを一つのシステムで管理実装

### 効果が見込まれる業態

インフルエンサーを活用したい事業者

### 提供クライアント例

記載なし

## 業務改善



プロジェクト管理テクノロジー  
マンデードットコム

### サービス特徴

- 世界で18万社に導入されているExcelと同じ見目で初めてでも使い易い直感的に使えるプロジェクト、工程管理ツール
- ワンクリックでガントチャートを作成、変更やワークフローを自動化
- 50以上のツールと連携することで社内の基幹プラットフォームとして活用可能

### 効果が見込まれる業態

小規模プロジェクトから事業部、パートナーをまたぐプロジェクトを実施している全業種

### 提供クライアント例

竹中工務店、Yahoo、NISSANなど

## ユーザー体験最適化



画像認識AIテクノロジー  
サイト

### サービス特徴

- 圧倒的な高い精度の画像認識AIテクノロジー
- スマホカメラやローカル画像データを使った商品検索
- AIによる類似画像商品のレコメンデーション機能

### 効果が見込まれる業態

アパレル、家具EC

### 提供クライアント例

ベイクルーズ、アダストリア、ワールドなど

## 市場分析



第3世代BIテクノロジー  
サイセンス

### サービス特徴

- 世界4,000社が導入する第三世代BI
- 従来の100倍の処理速度で独自のAIアルゴリズムにより面倒なデータ成型をせずデータの可視化が可能

### 効果が見込まれる業態

分散されているデータを統合し、  
ビジネス活用したい企業

### 提供クライアント例

アクセンチュア、ピジョンなど



## サイト接客最適化



顧客体験のパーソナライズ化  
ダイナミックイールド

### サービス特徴

- Web・アプリ・メール・広告など様々なチャネルを横断し、ユーザー毎にパーソナライズされたUI/UX施策を提供
- CRM・CDP・Analytics等の外部ツール連携により、1stPartyデータを活用したセグメント設計が可能
- 16種類のレコメンドアルゴリズム、多様なユーザーセグメント、クリエイティブやレイアウト等を総合的に判断し、最も収益性の高い組み合わせをAIが判断

### 効果が見込まれる業態

大規模WEBサイト

### 提供クライアント例

マクドナルド、ジャパネットたかたなど



## 集荷最適化



アド fraud 検出・防止テクノロジー  
チェック

### サービス特徴

- これまで把握が難しかったPPC広告の fraud (不正クリック) を分析・防止できるアドテクノロジー。
- イスラエルのサイバーセキュリティ部門「8200部隊」出身技術者が中心。高度なシステムコードを用いて、ソースコード、ユーザーエージェントやサイト上の行動パターン等から1,000以上の指標をリアルタイムに分析することで、あらゆる不正流入を検知

### 効果が見込まれる業態

Web広告を実施する事業者

### 提供クライアント例

SportsDirect ハイネケンなど



## ユーザー体験最適化



不正対策テクノロジー  
リスクファイド

### サービス特徴

EC上での詐欺行為を分析・ブロックすることで収益の増加、リスク管理、顧客体験の向上を実現するソリューション

### 効果が見込まれる業態

自社ECを運営するブランド

### 提供クライアント例

iHerb、PRADAなど

## サイト接客最適化



コンテンツ管理テクノロジー  
クラウドナリー

### サービス特徴

- 画像URLの置き換えだけで画像変換が可能、通常のトリミングだけではなくフォーカスすべき対象を自動で検知し調整。
- コンテンツ対応のAIを活用して、動画品質の圧縮を自動的に調整、視覚的な劣化なしにサイズを縮小。
- ユーザーが閲覧している環境に合わせて、ファイル形式・サイズ・品質を自動的に最適化。マルチCDNを介して配信することにより、ページの読み込み時間を短縮。

### 効果が見込まれる業態

画像を多く取り扱うブランド、  
ニュースメディア

### 提供クライアント例

NBC、アンダーアーマーなど

## 業務改善



ビデオコミュニケーションプラットフォーム  
パウトゥーン

### サービス特徴

- パワーポイントのような手軽さでブラウザ上で動画の作成が可能
- 膨大な量のテンプレートを用意しており、職種や業界でクイックに最適なものを選択可能

### 効果が見込まれる業態

規模、事業内容を問わずあらゆる企業の  
コミュニケーションに利用可能

### 提供クライアント例

全米の上位500社のうち96%の企業で導入

## サイト接客最適化



### AB Tasty

ABテスト・パーソナライズテクノロジー  
エービーテイスティ

#### サービス特徴

- エンジニアリソースに頼らずにABテスト、スプリットテスト、複数ページテストが可能
- 新しいブロックからボタン、ポップアップまで、「ドラッグアンドドロップ」エディタを使用してWebサイト上のあらゆるものを変更できます。
- Googleオプティマイズ終了に伴う公式移行推奨ツール

#### 効果が見込まれる業態

あらゆるwebサイト

#### 提供クライアント例

ロレアル、Disney、Calvinkleinなど



### inside by Powerfront™

オムニチャネルプラットフォーム  
インサイド

#### サービス特徴

- オンライン上のユーザーの全行動履歴を保存、理解をした上で接客可能
- ビジュアル化されたアイコンによる直感的な情報把握
- メンバーの接客トレーニングにも活用

#### 効果が見込まれる業態

高単価商品のECサイト

#### 提供クライアント例

Gucci、BALENCIAGA、Tiffany、OMEGAなど

## 業務改善



### deel.

グローバルHRプラットフォーム  
ディール

#### サービス特徴

- グローバル人材のリモート活用を簡単、シンプルにする世界150ヶ国、6,000以上の企業で導入される労務管理SaaS
- 各国の法令に準拠した契約書の作成から締結までをワンストップで行い、従業員雇用や業務委託契約を数分で実現

#### 効果が見込まれる業態

海外人材を現地雇用する企業

#### 提供クライアント例

dropbox、shopify、Notionなど

## 業務改善

# NAMOGOO

プロモーション最適化AIエンジン  
**ナモグー**

### サービス特徴

- ECサイト上でAIによる最適なレコメンドを取り入れ、訪問者一人ひとりに合わせたコンテンツ表示が行えます
- メールやSMSなどのプロモーションキャンペーンをパーソナライズ化できます

### 効果が見込まれる業態

ECサイト

### 提供クライアント例

asics、TUMI、samusoniteなど

## サイト接客最適化

# VWO

ABテスト/ヒートマップテクノロジー  
**ブイダブリューオー**

### サービス特徴

- ヒートマップからABテストまでオールインワンで実現します
- 専門的なIT知識(HTML/CSS)は必要なく直感的に使えるビジュアルエディタで編集ができます
- Googleオプティマイズ終了に伴う公式移行推奨ツール

### 効果が見込まれる業態

あらゆるWEBサイト

### 提供クライアント例

GMO、ユニセフ、弥生、など

# S

SpeedSize

AI画像処理テクノロジー  
**スピードサイズ**

### サービス特徴

- head内にタグを一行入れるだけで、画像や動画の圧縮および適切なサイズ、フォーマットへの変更などが自動で行えるようになり下記効果が見込まれます。
- サイトの読込速度の向上
- コアウェブバイタル（SEO）向上
- 離脱率/CVRの改善
- CDNコストの大幅削減
- 画像/動画の最適化にかけていた工数の削減

### 効果が見込まれる業態

あらゆるWEBサイト

### 提供クライアント例

シャディー、iStore、など

## 市場分析



ダイナミックプライシングプラットフォーム  
**クイックリザード**

### サービス特徴

商品の売れ行きや在庫状況、競合他社の商品ラインアップや価格などの関連情報を分析し、小売業者の特注価格戦略に基づいてリアルタイムに自動的に価格調整を行うAIプライシングレコメンドシステム

### 効果が見込まれる業態

ECサイト

### 提供クライアント例

IKEA、OFFICEDEPOT、など

## ユーザー体験最適化



3Dテクノロジー  
**スリーディウム**

### サービス特徴

- わずか数枚の画像データからマルチチャネルでの販売に利用できるフォトリアリスティックな3Dアセット生成します。
- 回転やズームであらゆる角度から、あらゆるレベルで見ることができるので、顧客は製品の品質を正しく評価することができます。

### 効果が見込まれる業態

商品の緻密性を伝えることに価値があるブランド（高級ハイブランド、時計、車など）

### 提供クライアント例

LVMH、adidasなど

## 市場分析



ウェブデータプラットフォーム  
**ブライトデータ**

### サービス特徴

Web上に一般公開されているデータを、安定的に自動収集することができるツールです

### 効果が見込まれる業態

大規模データを取り扱うWEBサイト

### 提供クライアント例

Oxford、Stanford、NYUなど

## 集客最適化



リッチメディア特化型広告プラットフォーム  
**エスキミ**

### サービス特徴

- これまでにはないユニークな広告クリエイティブで、認知やエンゲージメントを向上させます。
- バナー制作はすべてEskimi社所属のエンジニアとデザイナーチームが過去の成功事例に基づいて制作
- かかるコストは広告配信費用のみで、バナー制作やレポート代も含まれます。

### 効果が見込まれる業態

認知広告を配信するビジネス 消費財メーカーなど

### 提供クライアント例

IKEA、audi、PEPSIなど

## ユーザー体験最適化



UGCマーケティングテクノロジー  
**レビューズドットアイオー**

### サービス特徴

- お客様の声や投稿写真等のUGCを自動で収集
- UGCデータをECサイト内に反映をし、CVRアップや販促促進につなぐなどマーケティング活動を加速させます

### 効果が見込まれる業態

ECサイト

### 提供クライアント例

BOXRAW、DENMANなど

## 業務改善



コミュニケーションハブツール  
**ハイバー**

### サービス特徴

- Gmailを簡単なプラグインで強力なヘルプデスクに変わります。
- 電子メール、メモ、メンション、テンプレート、アラート、下書きの共有、承認フローなど顧客の問題を迅速に解決するための情報を、すべて集約。
- asana、jira、okta、salesforce、slack、WhatsAppなど多くのツールとGmail上で連携を行うことができます。

### 効果が見込まれる業態

カスタマーサポート、財務、HR部署など

### 提供クライアント例

中小企業や部署など



## 集客最適化



ノーコードオールインワンマーケティングオートメーション

### ドットデジタル

#### サービス特徴

- マルチチャネル、マルチストア、多通貨、多言語対応でノーコード・オールインワンのマーケティングオートメーション
- メール、SMS、LINE、広告、ウェブ、ソーシャルメディア、アプリ通知など様々なチャネルで顧客とのタッチポイントを作ることができます。
- MAツールとして初となるISO 14001を取得し、再生可能エネルギーのみを使用

#### 効果が見込まれる業態

ECサイト

#### 提供クライアント例

Converse、DHL、British Airways

# 各種事例

---

Various cases

- 1 問い合わせ数の拡大と質の向上を実現したマーケティングプロジェクト (広告運用、サイト改善、レビュー)
- 2 銀座千疋屋が顧客拡大を実現したSNSマーケティング (広告運用、UGC)
- 3 ピーチ・ジョンの「顧客視点のEC戦略」 (サイト改善)
- 4 不正アフィリエイトトラフィックの検知&抑制 (不正広告抑制)
- 5 インフルエンサーを起用したターゲット顧客への最適なアプローチ法 (インフルエンサーマーケ)
- 6 サイト上のリッチコンテンツの最適化によるUXの向上 (サイトスピード改善)
- 7 PUMAの顧客フィードバックによるデジタル変革の推進 (ユーザーボイス)
- 8 BAYCREW'SのビジュアルAIテクノロジーを活用した顧客体験価値の向上 (画像検索)
- 9 BtoB企業のマーケティング施策効率を向上させた業務管理
- 10 海外ラグジュアリーブランドマーケチームが実現した効率化施策

# 数の拡大と質の向上を実現した マーケティングプロジェクト

クライアントのKPI

Web問い合わせ獲得

導入サービス

Contentsquare、YOTPO、広告運用等

施策の効果

Web問い合わせ | 月数件 ▶ 全体の約15%  
CPA | 17万円 ▶ 2.9万円

企業紹介

神奈川・横浜を中心に年間300棟をてがける注文住宅メーカー

課題

## オンライン集客の強化

住宅展示場及び仲介業者の紹介で契約棟数を上げていたが、さらに契約棟数を増加させていくために集客導線の構築が満足できる状態ではなかった。

実施施策

## 重要指標の可視化

### Web問い合わせの「数の拡大」と「質の向上」を目指したサイクル構築

コンバージョンに影響を及ぼすエンゲージメント指標やコンテンツ読了率等のユーザの熱量をテクノロジーを用いて可視化する事で、本当の意味でのKPIの"key"を定義。各ツールや広告運用を掛け合わせる事でPDCAすべての項目を効率化する事に成功し、数と質の両立を実現。



ウェブ問合せの「数の拡大」と「質の向上」を目指したサイクルの構築



# 銀座千疋屋が顧客拡大を実現したSNSマーケティング

- クライアントのKPI CVRの改善
- 導入サービス YOTPO、広告運用

## 施策の効果

レビュー収集数 | **638件**▶**3,245件**  
 CVR | **1.49倍** (※UGCに接触したユーザー)

## 企業紹介

銀座千疋屋様は、1894年創業の老舗果物専門店です。専属の目利きによって厳選された果物を取り揃え、日本初\*とされるフルーツパーラーでは、旬の果物を使用したスイーツを提供しています。

## 課題

### 若年層に認知されていない / SNS運用とサイトがうまく結び付いていない

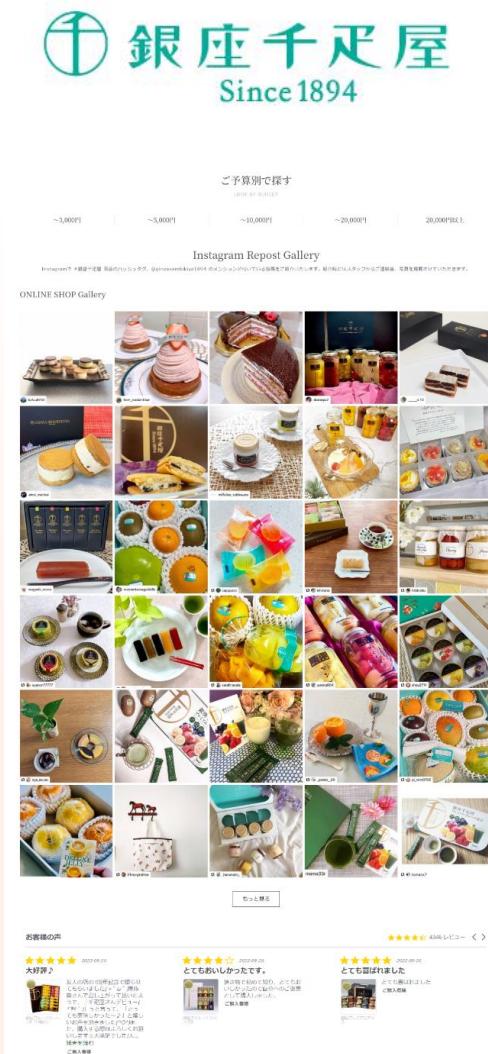
老舗である銀座千疋屋の顧客層は限定的で「若年層に認知されていない」という課題があり、新規ターゲットである20代・30代の若年層の認知と購入機会を生み出していくため、Instagramを中心としたSNSマーケティング取り組みを始めていたが、SNS運用とWebサイトをうまく連動できていなかった。

## 実施施策

### サイトTOPページにInstagramギャラリーを設置

### サイト内各所でお客様の声を掲載するレビューのウィジェットを設置

購入者様へのレビュー収集からInstagram写真収集・活用まで一気通貫で実現。銀座千疋屋は贈答用にご利用いただくケースが多いが、「贈り先からおいしかったと喜ばれた」と実際の感想を含めたレビューも増え、CVR向上の後押しに寄与。また、TOPページに設置したInstagramギャラリーの写真は、【興味喚起→商品情報→購入者レビュー】とユーザーの関心に合わせてスムーズに誘導でき、顧客体験の向上にも繋がっている。



# ピーチ・ジョンの「顧客視点のEC戦略」

クライアントのKPI

CVRの改善

導入サービス

ABテストツール、グロースハックコンサルティング、Yotpo

施策の効果

最大改善率▶ **21.7%**

企業紹介

女性向け下着の販売

課題

「お客様が買い物しやすい」「コミュニケーションしやすい」

状態を目指したかった

そこで拡大するデジタル領域をより一層強化しスピード感をもって改善するには、パートナーと組んだ方がよいと判断し弊社のサービスを選定

実施施策

毎月10本以上のABテスト

その中でもピーチ・ジョン様が一番記憶に残っている施策がボタンのテスト。  
テスト自体は極めてシンプルでボタンの文言と色を組み合わせで計16パターンの中でベストパターンを探すというもの結果として一番良かったものは21.7%の改善。

## PEACH JOHN

オリジナル

改善版



Variations	Visitors	Engagement	button_click	ordersetup	orderconfirm	ordercomplete	wishlist	bag
Original, カートに入れる	210 4.1%	99.05% (± 1.32)	11.43% (± 4.31)	13.81% (± 4.68)	14.29% (± 4.74)	14.29% (± 4.74)	3.33% (± 2.43)	20.48% (± 5.47)
orange, OOを購入する	529 10.3%	+0.0%	-22.3%	+31.4%	+24.4%	+21.7%	+126.8%	+44.0%

# 不正アフィリエイトトラフィックの検知 & 抑制

クライアントのKPI CPA、ROAS

導入サービス CHEQ

施策の効果

広告費削減 | 650万円/月  
CPA改善 | 18%

企業紹介

海外ECサイト

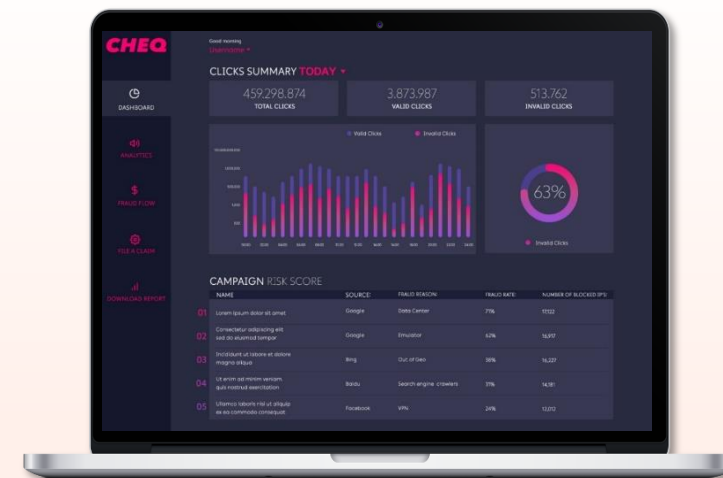
課題

PPCとショッピングキャンペーンの複数プラットフォームで広告配信しており、平均CPAは1,200円程度だったが、複数キャンペーンにおいて非常に高いCTRにも関わらず獲得率が低いケースが散見された。

実施施策

## アドフraud検知 & 抑制

競合他社によるクリック等、様々な無効クリックを発見し除外。その中でも、一部のアフィリエイトにおいて、詳細を調査したところCookieを偽装しているトラフィックが発見され、金額にして約250万円/月もの損失にあたる事が判明した。



# インフルエンサーを起用した ターゲット顧客への最適なアプローチ法



クライアントのKPI リーチ数、エンゲージメント数

導入サービス Klear

施策の効果

リーチ数	<b>521,000</b> (投稿数40件)
エンゲージメント数	<b>47,700</b>
宣伝効果推定	<b>17,244,000円</b>

企業紹介

Blue Apronは、料理を選ぶだけでレシピと必要な食材を宅配してくれるサービス。2人分なら20分から40分で作れる上に、健康的なレシピと、手軽に美味しい料理を作れる点が評判を呼び海外で急成長中。

課題

自社のターゲット顧客が、経営者/子供を持つ親/糖尿病患者であることは分析ができていたものの、ターゲットに対して有効なアプローチができていなかった。

実施施策

## インフルエンサー検索&分析、コラボレーション

各ターゲット像にぴったり合うインフルエンサーをKlearを使って探し出してコラボレーションを実施。#BlueApronPartnerで投稿を行ってもらうことで、しっかり自社がターゲットとしているニッチな層の顧客に絞ってリーチすることができた。





# サイト上のリッチコンテンツの最適化によるUXの向上

クライアントのKPI | サイト表示速度、顧客体験の向上

導入サービス | Speedsize

施策の効果

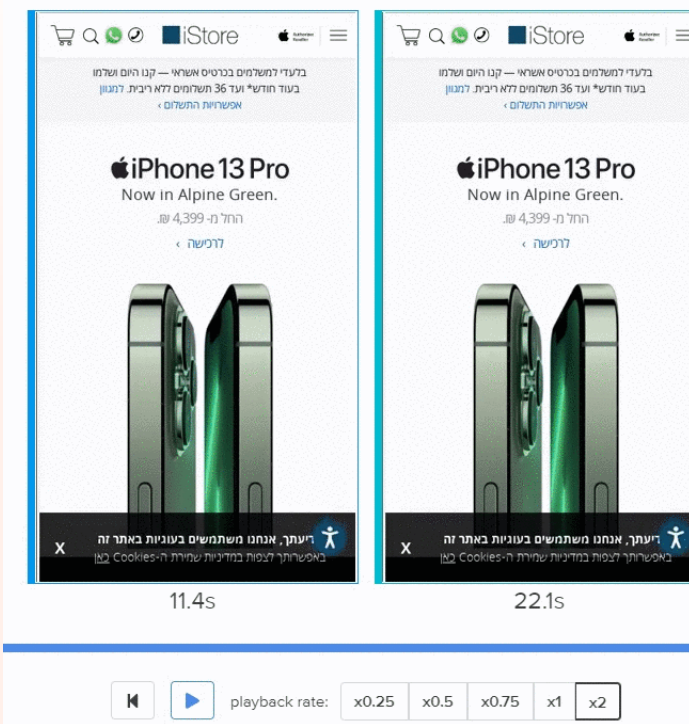
ページサイズ | **71%縮小**  
導入効果 | **サイト表示速度、直帰率、CVR改善**

企業紹介

Appleの公式代理店として、デジタルでの顧客体験を向上させるべく、オンライン上の画像をより最適化するためにSpeedSizeを導入。



iStore Appleの公式代理店として、オンライン画像をより最適化するためにSpeedSizeを選択しました。  
David S. - Growth and innovation



# 顧客フィードバックによるデジタル変革の推進

クライアントのKPI 売上げ、NPS

導入サービス Getfeedback

## 施策の効果

PayPal決済 | **62%向上**

NPSスコア | **11%向上**

カスタマーサポートへの  
(決済関連の) 問い合わせ | **62%改善**

## 企業紹介

世界を代表するスポーツ・ライフスタイル・カンパニーPUMA(プーマ)フットウェア、アパレル、アクセサリーのデザイン、開発、販売およびマーケティングを行う、リーディング・スポーツブランド。

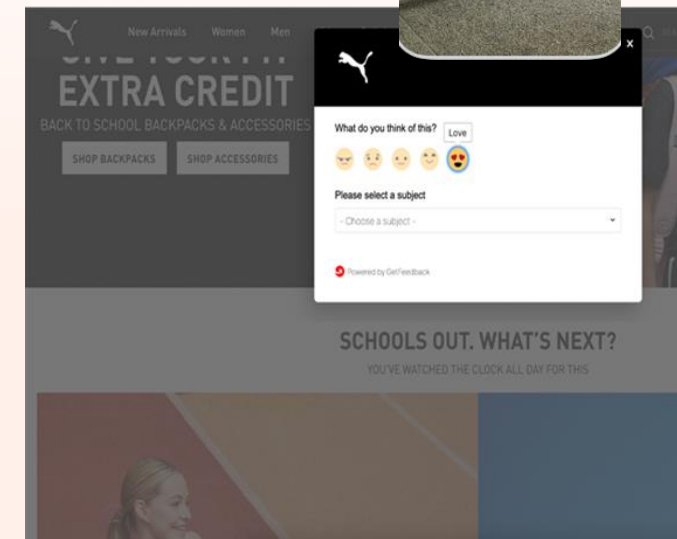
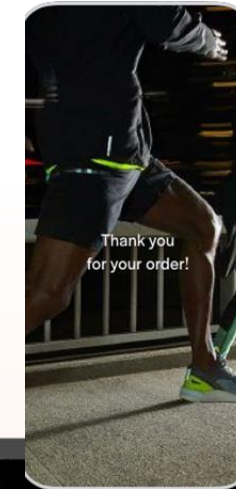
## 課題

コロナウイルス拡大により、PUMAはすぐにオンラインカスタマーエクスペリエンスの改善に焦点を移しました。カートからの離脱率が平均より高かったため、なぜお客様が購入を完了せずにWebサイトを離脱してしまうのかを理解したいと考えたのです。

## 実施施策

### Voice of Customer 顧客からのフィードバックを収集、分析

購入完了時のストレスを減らす目的に、カートまわりで顧客からフィードバックを収集。購入完了率が悪かった原因はPayPalとの接続性の問題だと特定。



# ビジュアルAIテクノロジーを活用した 顧客体験価値の向上

クライアントのKPI 売上向上、CVR向上

導入サービス Syte

施策の効果

ECサイト売上前年比 **165%**

企業紹介

「JOURNAL STANDARD」「IENA」「Spic&Span」「EDIFICE」などのブランドを主軸としたファッション事業を中心に、カフェ等の飲食事業、家具・インテリア事業等を手がける会社。

課題

## キーワード検索からECサイトへの流入が低いことが課題

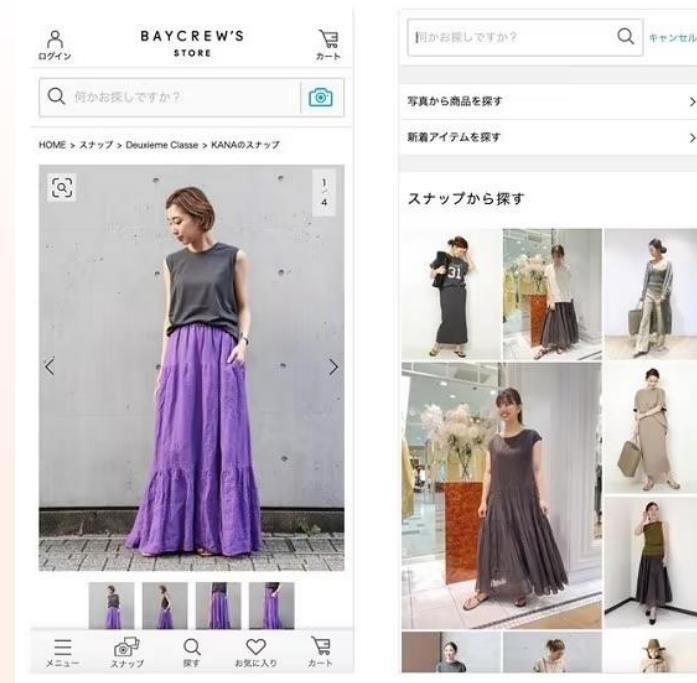
ファッション業界全体としてキーワード検索経由の流入割合が低いことが判明しました。そこから、商品の素材感や色などのニュアンスが言葉で表現しにくく、理想のアイテムにたどり着きにくいファッションの特有の課題があるのではないかと仮説に行きつきました。

実施施策

## ユーザーの期待に限りなく近い画像検索体験を実現

### 商品詳細ページでの類似商品のレコメンド

お客様からのアンケートで毎回要望の1位となることが多い「ECサイトの検索UIの改善」に取り組むことを決めた後、サイト内検索改善の一環として画像検索を検討。様々なツールやソリューションを探していく中で、画像検索で商品の繊細な情報を知ることができるSyteの精度の高さに出会い、顧客の欲しいに応えることができると判断し導入。顧客体験価値の向上を実現すると共に、売上にも大きく貢献することができる結果となった。



# BtoB企業のマーケティング施策効率を向上させた業務管理

**クライアントのKPI** マーケティングコンテンツ制作、新規リードの獲得機会の創出、Webサイト運用

**導入サービス** monday.com、

## 施策の効果

- ・ルーティン業務のタスク漏れ抑制
- ・コミュニケーションとタスク管理を滞りなく運用
- ・重要施策の運用スケジュール認解消

## 企業紹介

法人向けICTソリューションサービス「NURO Biz」をはじめ、勤怠管理システムやAIサービスなど企業のインフラを向上させるサービスを展開。

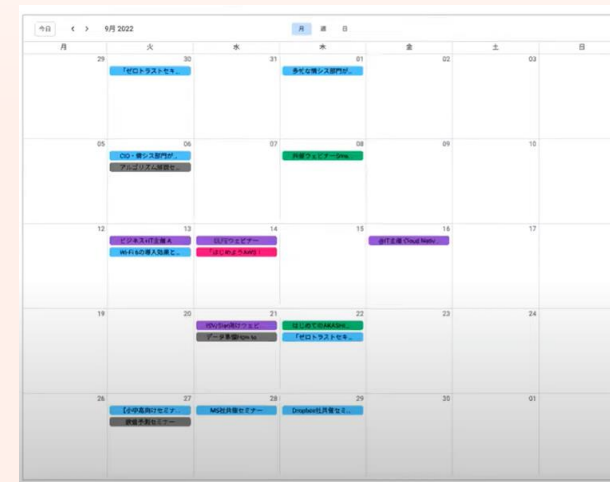
## 課題

**業務が部内&個人で完結しない / 案件ごとの期間の相違 / 複数案件同時平行**  
社内・社外含め、様々な組織や関係者との連携が必須。リードタイムが異なる複数の案件を、同時並行で運用。誰がいつ何の業務をどこまで対応しているのか…統一されているツールがなく、メンバーから報告の負荷に関する不満の声が上がっていた。

## 実施施策

- ・Slackとmondayを連携し、コミュニケーションとタスク管理を滞りなく運用
- ・ルーティン業務の自動化
- ・ジャンルの異なる様々な施策のスケジュール管理

# NURO Biz



# 海外ラグジュアリーブランドマーケチームが 実現した効率化施策

クライアントのKPI マーケティング施策の運用

導入サービス monday.com

## 施策の効果

費用対効果 **6倍**  
コスト削減 **\$118,019/月**  
工数削減 **3,507時間/月**

## 企業紹介

ラグジュアリーファッション業界のリードする、高級ブティック。  
世界的な展開の手段として、e-コマース事業の展開に力を入れている。

## 課題

**マーケティング施策の管理をGoogleドキュメントとスプレッドシートで管理  
管理業務、連絡に膨大な時間をかけていた**

管理業務ごとにGoogleドキュメントとスプレッドシートを使い分けていたため、情報更新と確認の作業に何時間も時間をかけていた。情報記録はGoogleプラットフォーム、個別のメッセージ送付はメールという運用方法のため、コミュニケーションに時間がかかることも課題だった。

## 実施施策

**コンテンツ制作のすべてのプロセスをmonday.comに統合  
スケジュールの遅れなど、重要なアラートが通知されるように設定**

制作工程におけるすべての業務管理はもちろん、定例的に発生する業務を自動化と依存関係の機能を活用し、スケジュール表で可視化。誰がいつ何をする必要があるのか、明確にした。スケジュールの遅れが発生した場合、関連する他業務予定も自動的に最適化され、関連するチームメンバーへの通知を設定し、速やかに必要なアクションができる体制を確立できた。

## FARFETCH

