

Settle  
Your  
Mark



**Empower  
Your  
Business**

# 中小企業にも 大企業並みの マーケティングを。

創業1980年。

これまでの取引社数1,000社を超えるクライアントと培った

ベイス流超最適化メソッドで

集客に課題を抱える中小企業を支援します。

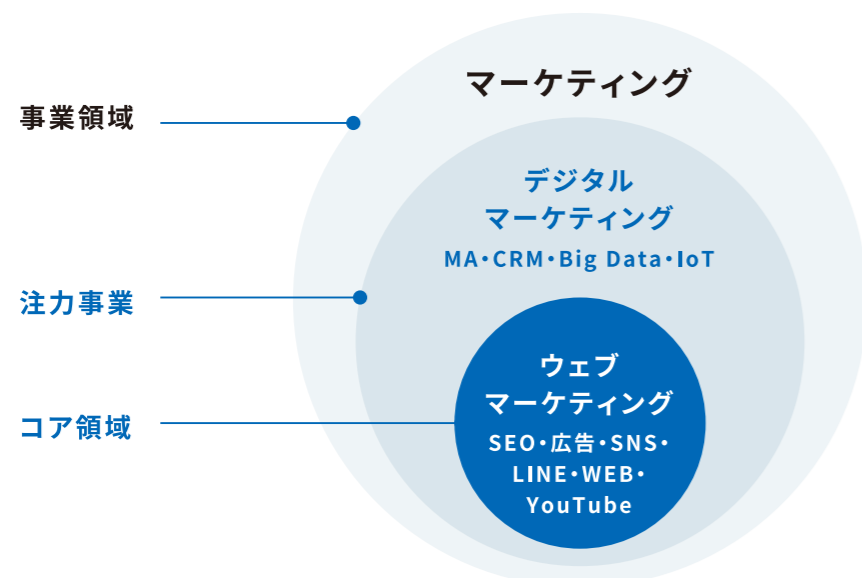
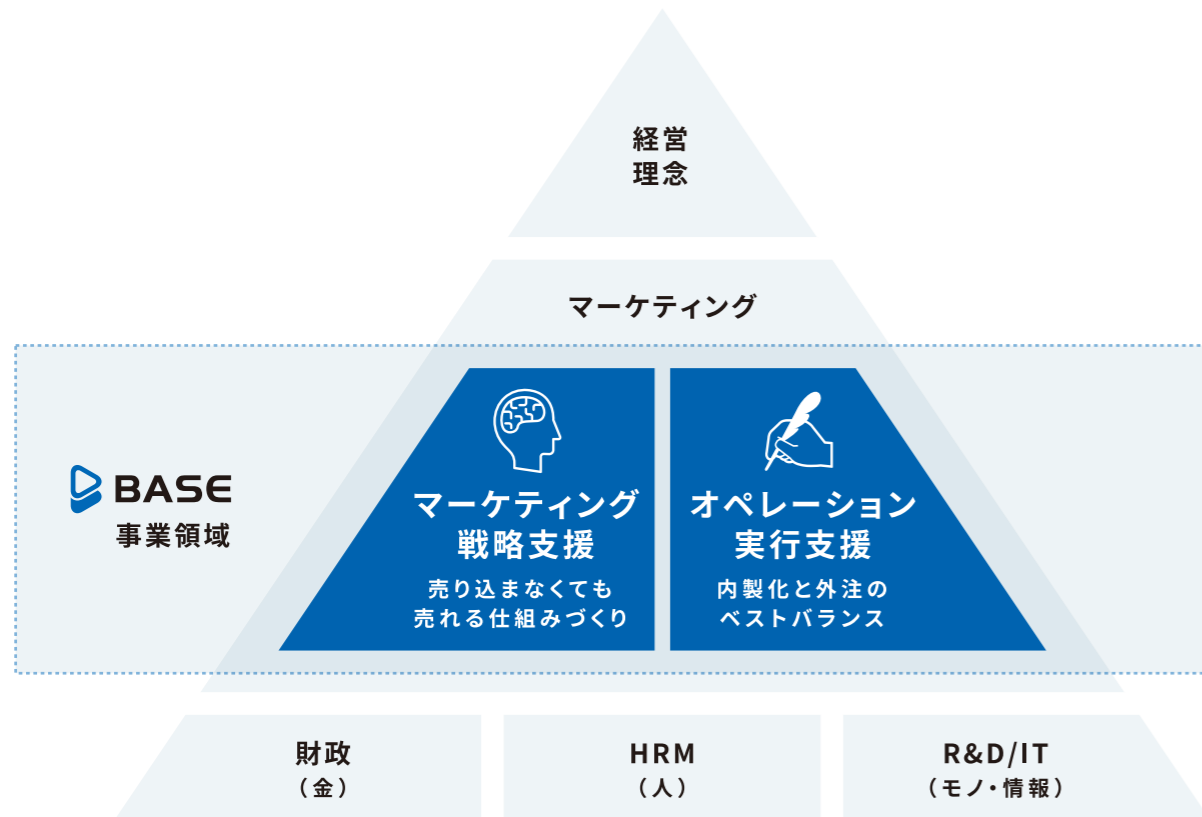


# 当社の事業領域

当社はウェブマーケティング領域を主軸に

マーケティング戦略支援とオペレーションの実行支援の両輪で

クライアントを力強く支えています。



お約束

## 全ての企業はIT企業になる

データは知識でありデータ知識は力である。当社のデータ駆動型の意思決定アプローチでクライアントが自社のデータを最大限に活用し、より賢明な経営判断を下すことができるようになることをお約束します。

私は感覚に頼らないデータドリブンなアプローチこそが属人性を排除した持続可能な体制構築やクライアント企業の自力の底上げに貢献できると信じております。

私たちはデータを基にしたウェブマーケティングでクライアントの持続的な成長と成功への道筋を切り開く努力をし続けることをお約束します。

代表取締役社長 澤田 将司

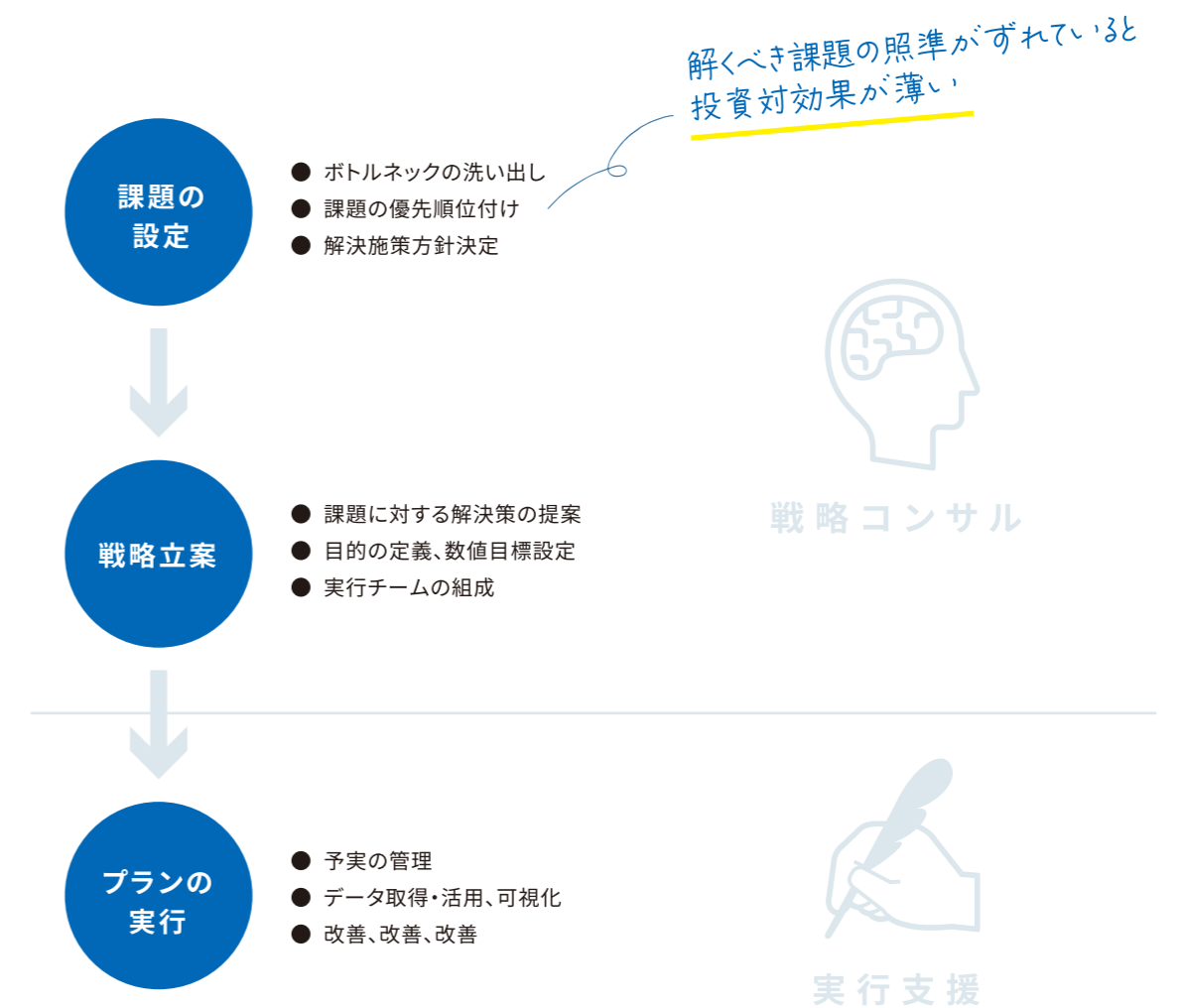
# 会社の資産となるコンテンツ

良質なコンテンツは企業の資産としてウェブ上に半永久的に存在し続け  
繰り返し繰り返し見込み顧客を運んでくれます。  
今、企業が投資すべきはコンテンツです。



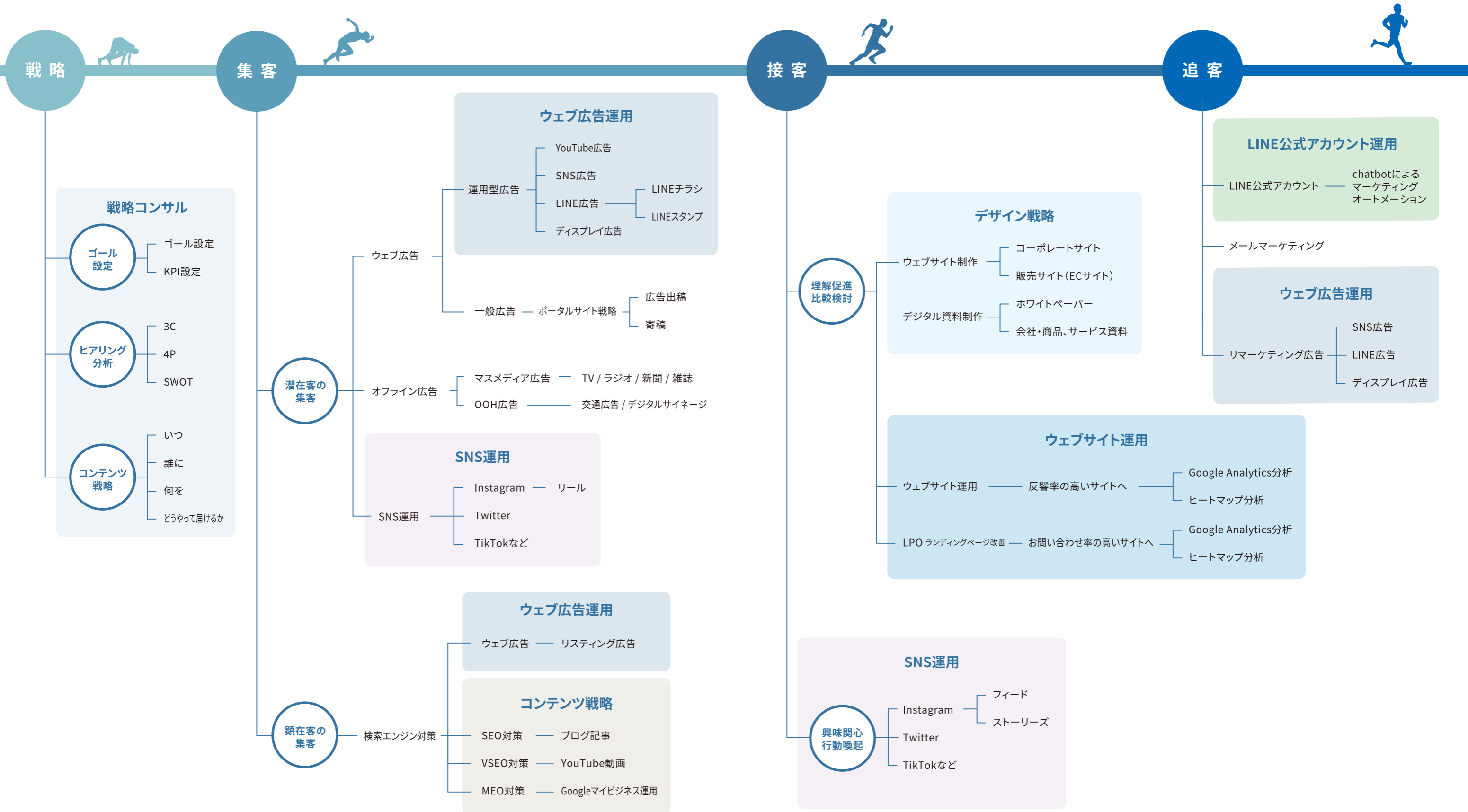
# 企業課題の一番ピンへ直接アプローチ

1,000社を超える取引歴でも売上利益拡大のボトルネックや課題は各社様々。  
最小努力で最大効果を生み出す  
解決すべき課題の選定と実行プランが非常に大切になってきます。



# ベース式マーケティングメソッド

数々の成功、そして失敗を繰り返す中で導き出したベース流のマーケティングメソッドに基づき、各分野の専門家が総力を挙げて御社をサポートします。



Your Business

## ウェブマーケティングチーム

お問い合わせが獲得できるウェブサイトがベースの「いいデザイン」の定義です。

### ○ ウェブサイトの制作

カッコいいデザインは要らない。  
データに基づいたデザインとコンテンツ設計

参考価格 100万円～300万円 (コーポレートサイト構築)

### ○ ウェブサイトの運用

デジタルデータを活用して  
より反響率が高いサイトへ改修・改善

参考価格 月額2万円～25万円

### ○ ウェブ広告

ターゲットに対して最適なクリエイティブで広告

参考価格 最低出稿単価20万円～

### ○ SEO対策

顕在顧客の検索ニーズを満たす  
コンテンツをサイトに設置

参考価格 月額5万円～25万円



## カスタマー エンゲージメントチーム

望まれない一方的な情報配信ではなくお客様との交流が大事です。

### ○ SNS / YouTube運用コンサル

発見してもらい興味関心を醸成し  
顧客の買いたい気持ちを盛り上げる

参考価格 月額5万円～25万円

### ○ LINE公式アカウント運用コンサル

リアル、オンライン問わず一度接点をもった顧客との関係強化

参考価格 月額1万円～5万円

### ○ マーケティング オートメーションツール開発・運用

個客のニーズや課題に適切なコンテンツを  
欲しいタイミングでお届け

参考価格 月額8万円～25万円



Web marketing

Customer engagement

Branding design

## ブランディング デザインチーム

マーケティング会社だからできる  
グラフィックデザインがあります。

### ○ ブランド戦略コンサル

顧客がクライアントのブランドに価値を感じるための戦略

### ○ CI / VIのデザイン

顧客がひと目見たらブランド価値を想像できるためのデザイン戦略

参考価格 30万円～100万円

### ○ グラフィック制作

ブランド価値をグラフィックや販促ツールなどの形としてデザイン

参考価格 1万円～50万円



# ベースのユニークなポジショニング



## 大手コンサル会社

### コストパフォーマンス

大手は組織維持のために莫大な利益が必要となり、自社利益を追求しがち。当社は中小企業様にとって手が届くコストでご提供します。

### 自力底上げ主義

ベースは自社媒体の売りつけや月々のノルマもありません。一過性の施策に頼らず、長期的な御社の「資産」を築くサポートに重きを置きます。

### 地域ビジネスの知見

創業以来培った知見・ノウハウで、地域ビジネスに強い施策をご提案。都会での施策の焼き直しでは効果は出ません。



## 地元の制作会社

### 「課題解決」特化型

一定のスキルに特化したデザイン会社やシステム会社は、企業の課題解決においては専門外。ベースは企業の課題を解決する会社です。

### マーケティング脳

売上アップを図ろうとしても、データに基づかないデザインは成果に結びつきません。当社はデータに基づいたデザインを正とします。

### ビジネスの縁を創出

ベースの取引先は約1000社。その中でクライアントの持続的成長に必要なパートナーや顧客をマッチングさせていただきます。



## フリーランス

### 目的はクライアントの利益最大化

制作物の完成がゴールではなく、ベースのゴールはクライアントの利益最大化。課題解決に向けて担当者が最後まで寄り添います。

### 専門家のチーム力でサポート

専門家が集まり支援チームを結成。制作だけではなくプロセスにおける目標数値や運用イメージまで共有した上でPDCAを実施します。

### 継続可能な安心の運用体制

フリーランサーは1人力。助けてほしい時には空いていないことも。ベースは常に寄り添い、総合力でバックアップします。

## 会社概要

商号	株式会社ベース BASE Co.,Ltd.
所在地	三重本社 〒510-0061 三重県四日市市朝日町3-2プラザ1986 3F
最寄駅	JR四日市駅より徒歩1分 近鉄四日市駅より徒歩15分
設立年月日	1980/08/01
資本金	1,000万円
代表取締役社長	澤田 将司
従業員数	30名(2023年4月現在)
事業内容	ウェブマーケティング ●ウェブサイト制作 ●SNS、YouTubeなどの運用コンサル ●グラフィック制作 ●LINE公式アカウントセールspartner ●テレビ/ラジオ放送局の広告代理 ●MAツール「スマケ!」の開発 ●ウェブ広告の広告運用



<https://www.base-net.co.jp/>



web



最後に...

利益最大化のために!

さあ、一緒に始めましょう。

「本格的なウェブマーケティング」...といっても、何から始めればよいかわからない企業さまへ

No.1

No.2

No.3

No.4

手順①

**スタンス**  
を決める

マーケティングの内製化をサポートしてほしい

- ・自社でやってみたい
- ・社内に対応できる人がいるので任せたい

最初はプロにお任せして最終的には内製化したい

- ・マーケティングに必要なコストは抑えたいがはじめのうちは手本が欲しい

社内の実働を0にするため完全にプロにお任せしたい

- ・マーケティングは初心者なので全部やってほしい!!
- ・人員が足りない
- ・マーケティングに時間を割けない

全部やって!

手順②

今、社内にあるものを  
**整理する**

マーケティング業務に割ける人・モノ・金は...

人 いる / いない

専任できる!!

モノ ある / ない

金 ある / ない

手順③

今後  
**あるべきものは?**

集客力

事業やサービスを展開するために必要な顧客を集める力

販売力

- 1.顧客のニーズを掴める気付き力
- 2.コミュニケーション力
- 3.顧客満足度を高める接客力
- 4.リピート率をアップさせる関係構築力

競争力

企業や国民経済などが、競争がある市場環境でも、製品やサービスなどを十分に販売、供給する能力を持つこと

採用力

組織および社会に有益な採用活動を設計・実行する力、求める人材を採用できる力

手順④

**事前分析**  
する

1. 誰のどのようなニーズを満たすための商品ですか?



2. 顧客はいつどんな情報が必要ですか?

- ・購入前に知りたい
- ・〇月は混み合うから早めに知りたい
- ・XXは急がないので今はいいから...

3. 御社の商品の代替手段や他社商品はありますか?

競合!