



# マーケティング支援サービスのご提案

2024年度版

一般社団法人 Be-Team

# サービス概要

「財務体質」を把握・分析し、  
貴社の新規顧客獲得の仕組みづくりを伴走支援するサービスです。

## 1 市場の機会分析

業界別の統計データをPEST分析や5フォース分析に落とし込むことで市場における機会を整理し、自社の強みと相性のいい市場セグメントを選定します。



市場の  
機会

自社の  
強み

財務  
体質

## 2 自社の強み分析

アンケートシートや、ヒアリングから得られた情報を、バリューチェーン分析やVRIO分析にインプットし、総合的な観点から「真の強み」をあぶりだします。

## 3 財務体質分析

収益性、効率性、安全性、生産性、成長性の5つの観点から分析を行い、戦略実行の下支えとなる財務リソースについて確認を行います。



新規顧客獲得の  
仕組み

## 導入メリット

## 1 課題の整理



現在置かれた状況と、将来のありたい姿を明確に把握・定義することで、今後対応すべき課題を整理し、優先順位を意識しながら課題解決に取り組むことが可能となります。

## 2 真の強みを知る



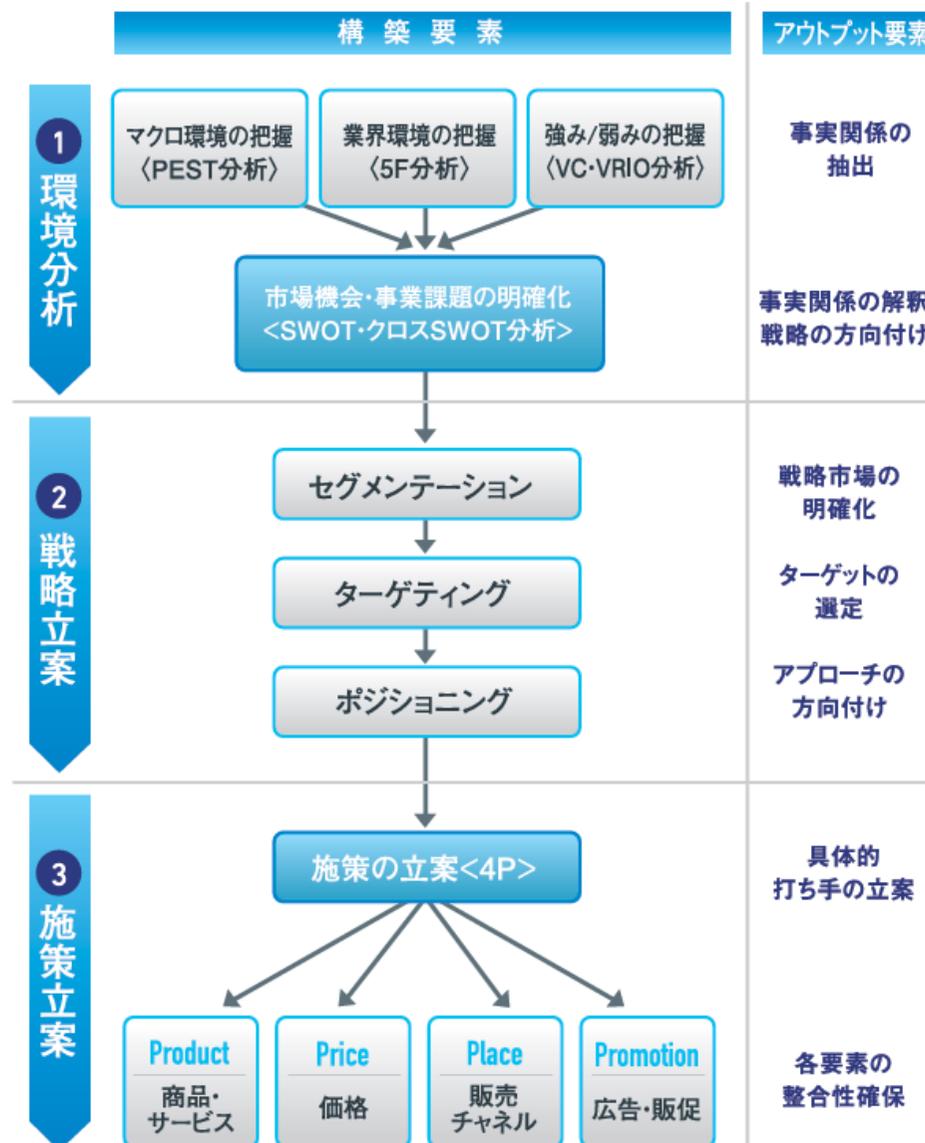
独自のフレームワークを駆使し、競争優位性を確認しながら自社における真の強みをあぶり出すことで、これまで見えてこなかった他社との差別化ポイントを見える化することが可能となります。

## 3 下請け体質からの脱却

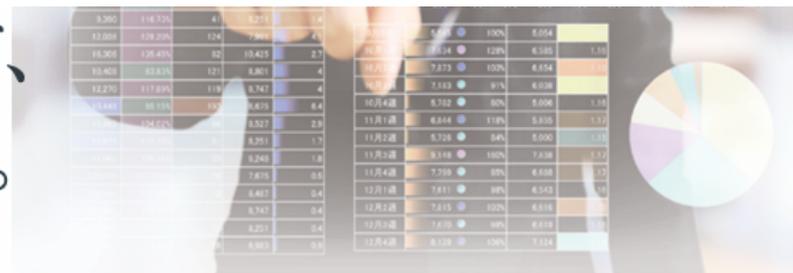


一顧客の意見ではなく、市場全体の大局的な外部環境の流れを掴むことで、値下げに頼らない商品・サービスを生み出し、下請け体質からの脱却を目指すことが可能となります。

## 戦略構築の全体像



初期5カ月間は戦略・施策立案フェーズ、  
6カ月日以降は実行・改善フェーズです。



### 1～2カ月目

#### 調査(事業理解)

- ヒアリングシート送付
- 財務体質分析
- 事業責任者インタビュー
- 営業方法確認
- スクリプトの確認
- Webサイトや広告データの分析
- KPI・目標値すり合わせ

### 3～4カ月目

#### 調査(顧客理解)

- ユーザー属性確認
- 既存顧客分析  
(売上データなどを分析)

#### ●受注・失注分析

#### 調査(競合理解)

- 競合の分析
- 競合のプロモーション分析
- 競合の事例分析

### 5カ月目

#### 全体戦略・ 施策のご提案

- ペルソナ・ターゲット顧客、  
カスタマージャーニー、  
売れるロジック
- 具体的な施策の組立  
(Webサイト/LPの改善、広告、  
セミナー、コンテンツ、  
お役立ち資料、SEO、DM、  
ツール導入など)
- 施策実行の優先順位、  
スケジュール
- マーケティング体制構築

### 6カ月目以降

#### 目標達成に 向けた伴走支援

- 改善提案書の提出
- 実施している施策へのアドバイス
- 施策実行に伴うパートナーのご紹介  
(必要に応じて)

#### 調査(継続)

- 顧客調査分析
- 既存顧客調査
- 競合分析
- 各種マーケティングデータの分析

## 料金・プラン

2つの分かりやすい料金プランをご用意しております。

	オンラインプラン 時間と場所にとらわれずに 戦略を構築したい	面会プラン 実際に会ってじっくりと 相談しながら進めたい
月額料金	125,000円 (お支払総額)	150,000円 <sup>※</sup> (お支払総額)
契約期間	6カ月	
形態	webミーティング	対面
面談回数	1回/月	
面談時間	2時間/回	

※出張費用を別途実費でご請求させていただきます。

# 一般社団法人 Be-Team

## お問い合わせ先

法人名：一般社団法人 Be-Team

住所：東京都渋谷区神宮前六丁目23-4 桑野ビル2階

E-mail: [info@beteam-gia.com](mailto:info@beteam-gia.com)

担当：中野広一

本資料の利用によって生じた直接的・間接的な損害については、その内容・態様を問わず、一般社団法人Be-Teamは、一切の責任を負うものではありません。  
なお、本資料のいかなる部分についても、一切の権利は、一般社団法人Be-Teamに帰属しており、方法の如何、有償無償を問わず、無断で第三者へ複製物を提供したり、転送等を行ったりしないようお願いいたします。