

あなたの素晴らしいを
きちんとWEBでも伝えよう。

BigGate

株式会社BigGate

会社概要資料

業界歴15年

設計/デザイン/システム制作ではありません

結果の出るビジネスモデル作りや
企画立案、広告運用までOK

制作だけでなく売上に関わる全分野に
実務経験と実績のある社長自身が
ヒアリングから担当します

本資料の目次

* お忙しい方は [23ページ]の支援事例だけでもご確認ください

• 会社概要

会社概要 / 代表経歴 / 代表メッセージ / BigGateの強み / このような方へ

• サービス詳細

①WEBマーケティング・コンサルティング

②PPC広告・Facebook広告運用

③ランディングページ制作・改善

④WEBサイト制作・SEO対策

⑤セミナー・講師

• ご発注に向けて

広告戦略の策定 / 業務フロー / 費用 / よくある質問 / 支援事例

• お問い合わせ先

会社概要

会社名	株式会社BigGate / BigGate Inc.
代表者名	大門 聖史
所在地	〒541-0057 大阪府大阪市中央区北久宝寺町1-5-6-717
電話番号	090-6824-4494 / 06-6210-5159
事業内容	WEB制作事業・WEBマーケティング事業 インターネット広告事業 経営コンサルティング・IT関連教育事業 アナログボードゲーム制作・販売事業
設立日	2015年5月15日
取引銀行	三菱東京UFJ銀行 大阪シティ信用金庫



- 2002年 中学3年生の時、趣味でホームページを制作公開
- 2009年 大学在学中に個人事業主として開業。WEB制作のほかライターとして雑誌寄稿や商業出版のゴーストライターを経験
- 2011年 (株)DreamLabにフリーランスとして常駐
WEB制作、広告やアクセス解析等のWEBマーケティング
SEO事業部の立ち上げ運営などに従事
- 2013年 (株)DreamLabでの常駐を終え、個人事業を拡大
- 2015年 株式会社BigGateを創業
- 2017年 アナログボードゲーム制作事業を開始
- 2018年 現在の堺筋本町オフィスへ移転
- 2019年 広告運用総額1億円を突破

大門 聖史（だいもん さとちか）

1987年生まれ。奈良県出身で大阪市在住。

好きなものはゲームとインターネット、グルメとお酒と音楽ライブ。独自にまとめているグルメ情報シートは友人のあいだでは有名。

大の歴史好きでとっても詳しい。最近は歴史を題材にしたゲーム制作に没頭中。

代表メッセージ

代表の大門です。私は自分が好きなものを友だちに紹介し、一緒に経験し、
「良いよね！良いよね！」と共感することが最も喜びです。

自分が好きなものや自分が大切なものはたくさんの人に知ってほしい。
それは作り手としてはもちろんの想いですし、
その製品やサービスを好きなユーザーとしてもそうです。
まだまだ世の中に埋もれている素晴らしいもの、もっと掘り起こしていきませんか。

私がお手伝いしている企業は
「自社の製品やサービスに、強い思い入れのあるお客様」です。
その想いを実現する手段として、WEBという手段をどう使えばよいのか？を
一緒になって考えます。

「誰かを楽しませる。誰かを楽にする。」
そんな社会に貢献できる武器をお持ちの方へ。
あなたの素晴らしいを、きちんとWEBでも伝えませんか？

中学生から現在までコードを書き続けて15年
フロントエンドからサーバーサイドまで
幅広く対応できるフルスタックエンジニア
として活動中

①
IT技術力

3000冊以上の
読書経験による知識と
1週間あたり約2万文字
を超えるライティングを
7年以上継続

②
**ライティング
能力**

③
**企画
提案力**

多くのクライアントから
絶大な信頼を受けている
BigGateの企画提案力
誰も思いつかないような
アイデアを即座に捻り出す
着想力が強み

企画・デザイン・システム・文章すべての分野をひとりで担当可能
「**売上の上がる**」WEBサイト制作に特化

このような悩み、課題を持つ方を 解決に導きます。

課題

- 集客に困っている
- コロナの影響で顧客獲得ができていない
- 一番良いWebマーケティングの手段がわからない
- Web広告を出したことはあるがうまくいかなかった
- そもそも意味があったかどうか検証できていない
- 社内にWeb専属担当がない
- Web施策を内製化できていない（する気がない）
- Web全般に関する相談相手がいない
- 自社サービスや社内体制をWeb中心に切り替える方法を模索している



解決

- Web経由で十分な集客数を確保できる
- 外部環境に影響を受けづらい集客体制ができる
- 戦略的なWebマーケティングプランが構築できる
- Web施策の結果を、次に活かすために必要な効果測定がしっかりとできる体制になる
- 採用難度とコストが高いWeb専属担当を社員として雇用する必要がなくなる
- 信頼できるWeb専門家にいつでも相談できる
- Web中心の企業へと生まれ変わる

サービス詳細



① WEBマーケティング・コンサルティング



② PPC広告・Facebook広告運用

最も利用
されています



③ ランディングページ制作・改善



④ WEBサイト制作・SEO対策



⑤ セミナー・講師

①WEBマーケティング・コンサルティング

売上UP・事業拡大の選択肢を多数持つゼネラリストが
第三者の目線での確な指摘と提案

儲かるWEB マーケティング・ コンサルティング

WEB MARKETING & CONSULTING

無条件
返金保証
付き

- ・自分で勉強するには時間がかかりすぎる...
- ・専門家は得意なマーケティング手段にこだわりすぎる...
- ・人材採用するにも能力の高い低いが判断できない...

こういった問題に対して、

15年間あらゆる分野の実務経験を積んだ代表が

スッとお答えさせていただくのが、

弊社のコンサルティングです。

Point
01

マーケティング、デザイン、プログラミング。
どんな分野でも相談可能です。

Point
02

売上UPのために、
無限にあるWEBマーケティング手段から
最適なものをご提示します。

Point
03

時間内に終わるものであれば、
その場で即座に制作&実装まで対応します。

<具体的なサービス提供内容の事例>

- ・サービス目的や業務内容のヒアリング
- ・ビジネスモデル診断や構築
- ・現状のターゲット分析
- ・最適なマーケティング施策の提供
- ・商品構成や値段設定の構築
- ・総合的なWEBサイト、WEBページの診断
- ・広告主や事業パートナーの紹介、提携支援
- ・キャッチコピーのリライトや制作、バナー等の構成制作
- ・各種HTMLやCSSの修正
- ・WordPressテーマやプラグインの修正や添削
- ・プログラミングや広告運用など各分野の効率的な学習方法指導
- ・ライティング指導 プログラミング指導
- ・アクセス解析を元にCV率アップ施策の提示
- ・売上の上がるキーワード選定
- ・営業用資料の添削
- ・業務改善アプリの提案と使い方解説

②PPC広告・Facebook広告運用

最も利用
されています

WEB広告は費用対効果の予測が可能
即効性のある確実な売上確保なら

PPC広告・ Facebook広告運用

AD OPERATIONS

最短3週間の運用も可能



お客様の事業構造、商品サービスの販売構造から
何円で・何件とれば再投資して拡大していけるのか。

最適な広告媒体をしっかりと見極め、
お客様の会社の規模拡大のパートナーとして
広告プロモーションにご協力いたします。

Point 01	Facebook広告とGoogle/YahooのPPC広告は ユーザーの気持ちとシステムが全く違う。 私達はそれぞれの最適手段を使いこなせます。	<具体的なサービス提供内容の事例> ・ 事業内容や現状の集客方法のヒアリングから広告運用計画の立案 ・ 最適な広告メディアの選定（Google/Yahoo/Facebookなど） ・ 出稿キーワード、出稿オーディエンスの選定 ・ 除外ターゲットの設定 ・ 広告アカウントの作成 ・ 広告計測タグの発行、コンバージョン判定の設定 ・ アクセス解析やヒートマップの設定と検証 ・ 広告クリエイティブ（見出し/コピー/画像/動画など）の作成 ・ キャンペーンや広告セット作成など、実際の広告入稿作業 ・ 広告ごとの日々の予算調整、効果の悪い広告の順次停止 ・ 継続的な広告テスト実施とそのためのクリエイティブ作成 ・ 広告運用対象ページ（LP/記事風広告など）への決定率善アドバイス ・ 販売商品・サービスの値付けや提供方法に関するアドバイス ・ 見込み顧客獲得（フロントエンド商品）の場合、 自動返信メールやステップメールへのCV率アップアドバイス ・ 運用レポートの提出 （消化金額/獲得数/リーチ/フリークエンシー/CTR/CPC/CPAを中心に 見やすくまとめたデータ） ・ 運用レポートの内容から、次にアクションすべき経営的な選択肢の提示
Point 02	1円も無駄にすることなくABテストを行い 費用対効果をアップさせる運用を行います。	
Point 03	システム制作やLP制作ができる会社なので 広告関連タグの確実な設定と CV率アップのアドバイスも行えます。	

良いページ＝優秀な営業マン

「申込率が1%から1.5%に」は小さく見えても売上1.5倍と同じ。

あなたは0.1%にこだわっていますか？

売上・粗利に直結する販促ページを、「会社の資産」と認識して構築・改善します。
広告運用と同時受注なら双方の連動した改善が可能です。



過去制作例1



過去制作例2

Point 01	色、配置、文章、すべてに「理由」あり。 「なぜ売れるのか」を明確に設定して制作しています。	<具体的なサービス提供内容の事例> ・お客様のサービス・経営スタイルについてのヒアリング ・販売サービスを実際に利用、訪問インタビュー/取材 ・想定している完成イメージの共有 ・ターゲット像と申込みフローの確定 ・サービスを数行で示すキャッチコピーの作成 ・お申し込み時に取得する情報の取捨選択・決定 ・全体構造の仮組み ・デザイナーを交えてイメージのすり合わせ ・ファーストビューデザインの作成・イメージのすり合わせ ・主要セクションおよび見出し部のデザイン作成・イメージすり合わせ ・全体のデザイン作成・イメージすり合わせ ・ページのHTML/CSS/Javascriptの構築 ・必要に応じて動画作成および挿入 ・フォームシステムの作成 ・自動返信メールやマーケティングメールの構築 ・各種アクセス解析ツールの導入とレポートテンプレート作成 ・決定率UPのため主要デザイン部分を数パターン作成 ・上記パターンのA/Bテスト構築およびレポート ・申込率改善サイクルの構築 (edited)
Point 02	100本以上の企画立案・制作経験あり。 豊富な制作実績が高い成功率の理由です。	
Point 03	元プロの商業ライター・ゴーストライター。 ページを開いてすぐに興味を持ち、 上から下までスッと読めて疑問が出ません。	

WEBサイトの制作と改善、そしてSEO対策。

「何のためのWEBサイトか」に徹底的にこだわって制作します。

WEBサイトといっても目的は多岐に渡りますが、一言で「〇〇という目的の達成のための手段としてこのページがある」と言い切れるページになっているでしょうか。BigGateは、本当に作る必要があるのか、WEBサイト以外のもっと適した手段は無いのか、といった上流の思考から制作にこだわります。

Point 01	お客様のビジネスにとって「本当に効果性が高いのか」を基本軸にサイト制作・改善施策を提案します。	<具体的なサービス提供内容の事例> ・ お客様のサービス・経営スタイルについてのヒアリング ・ 制作ページの目的設定/目標設定 ・ 新規作成の場合はサーバーおよびドメインの契約 ・ 顧客の想定および想定回遊フローの構築 ・ お客様で更新する箇所の決定、更新方法のすり合わせ ・ サイトマップの作成、完成後の全URLの表を作成 ・ 全体構造の仮組み・WEBサイトの完成イメージの共有 ・ デザイナーを交えてイメージのすり合わせ ・ TOPページおよび下層主要ページ1枚のデザイン作成イメージすり合わせ ・ 全体のデザイン作成・イメージすり合わせ ・ ページのHTML/CSS/Javascriptの構築 ・ 各種高速化処理 ・ WordPressの導入、カスタムフィールドを利用してカスタマイズ ・ 必要に応じてフォーム等の各種システムの作成および導入 ・ 基本的なアクセス解析ツール/SNS対策ツール/SEO対策ツールの導入 ・ 売上の上がるキーワード選定 ・ 検索経由ユーザーの動線診断 ・ 順位が上がるコンテンツマップ（書くべき記事内容・目次作成）助言 ・ 順位が上がる記事の書き方アドバイスと一部文章をお手本でリライト ・ 業界経験15年以上のエンジニアによるHTMLクリーニング ・ サイト高速化診断と改善方法指（画像圧縮,キャッシュ,CSSやjavascriptの最適化・圧縮ほか） ・ サイト内の内部リンク(ページ間リンク)構成チェック ・ アクセス解析を元にCV率アップ施策の提示 ・ SNS対策 ・ Googleペナルティチェック・スパム対策 ・ 自然リンク獲得施策・コンテンツ提案
Point 02	テンプレートは使わず0からオリジナル制作。お客様ご自身でも作業可能なWordPressシステムの導入で更新も便利に。	
Point 03	100社以上、3,000キーワード以上で検索順位TOP3を獲得したSEOライティング手法もフルで活用。	

WEBマーケティングのプロが直接指導

述べ実施回数30回以上の講師経験

アンケートでは「大変よい / よい」の回答が95%以上

WEB制作・広告・マーケティングに関するあらゆる内容について
満足度の高い情報提供を行います。
商工会議所から依頼をうけての講師経験もあります。



<過去実施経験のある講演内容>

- ・ 広告で結果を出すテストの方法
- ・ 広告メディアの特徴と選定の方法
- ・ ビジネスプランとWEBマーケティングの作り方
- ・ 売れるランディングページの作り方と改善サイクル
- ・ 企画・アイデアを生み出す方法
- ・ Facebook広告で成功するクリエイティブと設定
- ・ マーケティング講座：
ヒトはいったいどんなときにモノ・サービスを買うか
- ・ 顧客が気づいていないことまで引き出す
コンサルティング・ヒアリングの技法
- ・ 検索順位1位を獲得するSEO対策
- ・ チラシ・パンフレット制作で結果を出す方法
- ・ 伝わるデザインの作り方
- ・ 紹介で仕事が舞い込む小規模コミュニティの作り方
- ・ SEO対策おける被リンクの構築方法
- ・ WordPressで結果の出る初期設定とプラグイン集
- ・ SASS記法を使ってWEB制作のチーム連携を強化しよう
- ・ instagramで3000人フォロワーを1ヶ月で獲得する方法
- ・ 2020年以降のSNSマーケティング対策
- ・ サービスを加速させるアンケートの作り方とその理論

ご発注に向けて

～PPC広告運用・Facebook広告のケース～

経営者にとって必要なデータである

「獲得単価」と「売上」と「経費」を先に提示。

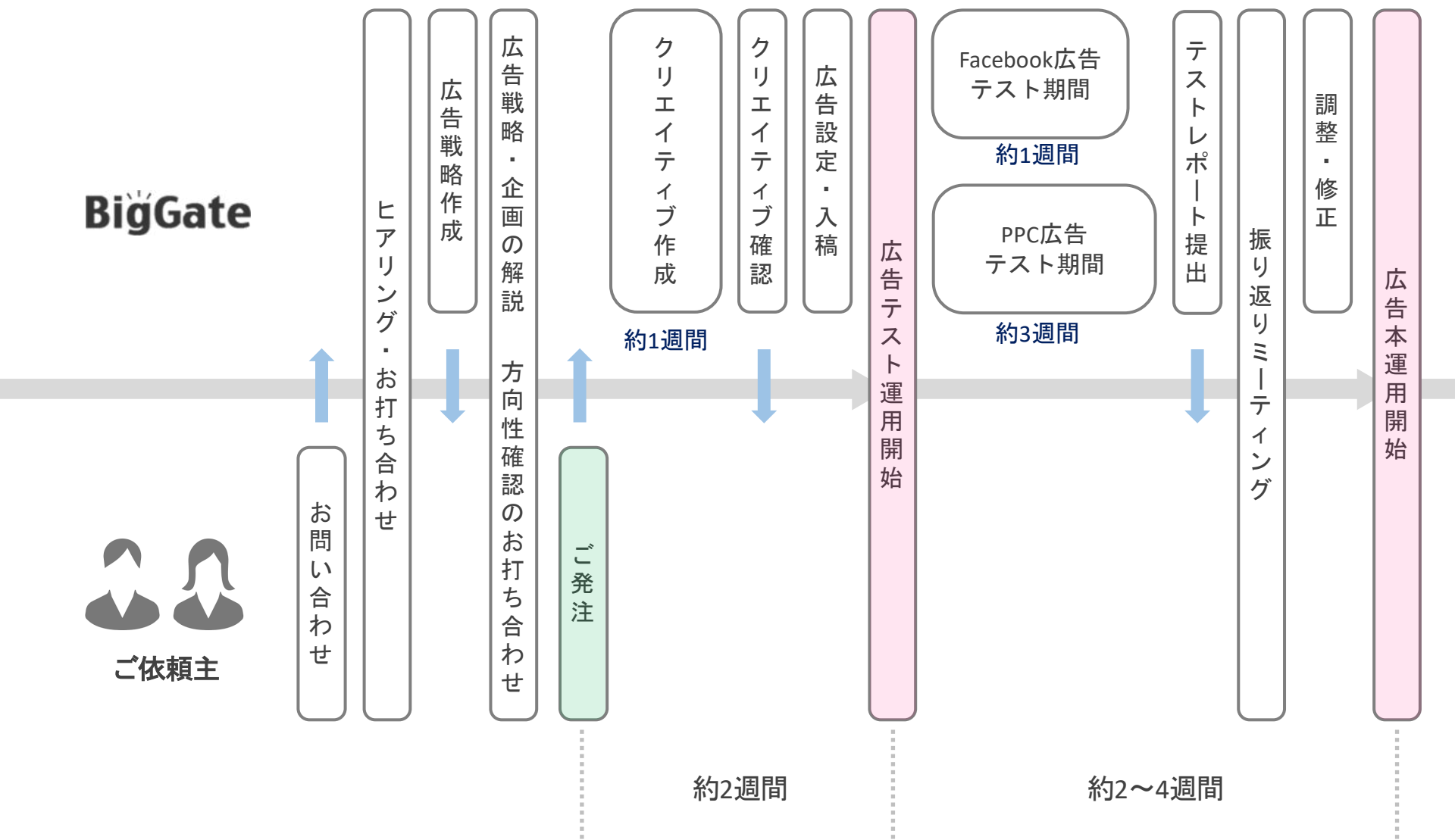
さらに詳しく知りたい方に向けて、広告の分析データも提出しています。

※本データは実際の案件から抜粋した事例です(転載禁止)。

経営レベルデータ	
利益は顧客売上の	12%
顧客の1社あたり平均売上	¥1,000,000
顧客1社あたりから得られる利益/月	¥120,000
顧客獲得目標数	3
月間売上	¥360,000
年間売上	¥4,320,000
プロモーション実施・総コスト	¥1,395,000
運用販管費(人件費その他)	¥1,296,000
総コスト	¥2,691,000
損益分岐タイミング	7.475

広告レベルデータ			
リアルセミナー1社あたり獲得単価目標		¥20,000	
▼単価目標と獲得数ゴール地点からの逆算式		▼FB広告ベースの逆算計算式	
最終獲得目標数	3	セミナー参加者目標数	30
個別面談→契約の獲得率	50%	当日参加率	85%
必要個別面談獲得数	6	必要参加申込者数	35
セミナーでの個別面談獲得率	20%	LPのCV率	1.0%
セミナー累計最低集客目標数	30	必要LPアクセス数	3529
セミナー回数	4	広告のクリック率	1.5%
1回あたりセミナー最低集客数	7.5	必要リーチ数	235294
		1クリック単価(予測)	¥120
セミナー参加者獲得必要広告費	¥600,000	FB広告ベースの逆算広告費	¥423,529
広告運用手数料料(20%)	¥120,000	一人あたり単価	¥14,118
広告初期設定費用	¥100,000		
広告運用累計コスト	¥820,000		

< PPC広告・Facebook広告の運用スケジュール例 >



< PPC広告・Facebook広告の費用 >

※コンサルティング/制作/講演などをご依頼の場合は、別途内容規模ごとにお見積りとなります。お気軽にお問い合わせ下さい。

How to & Price

初期費用 **100,000円**（税抜）～
+ 運用手数料 広告運用費の **20%**

- 基本的に、毎月の広告運用費として最低30万円以上の運用を予定されている事業者様のみ受託可能です。
- 運用費の規模が小さい場合でも、今後の広告費拡大をあらかじめ計画され、規模拡大が予想できる場合は受託できることもございます。ご相談ください。
- 初期費用は出稿メディアと規模があまりに大きい場合に追加料金が発生しますが、基本的には10万円(税抜)となります。
- 初期費用にはランディングページや自動返信メールの作成費は含まれておりません。別途お客様でご用意ください。なお、弊社で効果性の高いページを制作することも可能です(別途見積もりとなります)。

よくあるご質問

Q. 月額広告運用額が依頼条件（月額30万円）を満たさない場合、ご依頼できないのでしょうか。

A. まず一度お気軽にお問い合わせください。

弊社の広告運用は少数精鋭であるため「1社と長くお付き合いしていき、お客様を成長させることで弊社も利益を得ること」を基本としております。初期の金額が少額でも、貴社のビジネスの成長可能性や広告との相性次第では共に成長できるロードマップを描ける可能性がございます。まずはお気軽にお問い合わせください。

Q. 広告やWEBマーケティングについて素人のため、レポートの専門用語を理解できるか不安です。

A. 私たちが提出するレポートは、「経営目線で次のアクションを考えられること」に重点を置いています。

「経営者や担当者が決裁のために必要な情報」と「広告を評価するための詳細レポート」の2種類にレポートは分かれています。経営者にとって重要なことは費用対効果だと私たちは考えており、売上・広告費用・粗利益・獲得単価の4つの情報に絞って、結局儲かったのかという視点で、広告の費用増減の判断やこの先に決裁すべきことについて記載しています。どんな経営者にとっても理解しやすいレポート作りを意識していますのでご安心下さい。

Q. ○○業界なのですが、広告を出すことは可能ですか？

A. ヒアリング時に詳しくお伺いし、適切なWEBマーケティング手法をご提示します。

弊社は広告運用による売上拡大を推奨してはおりません。お客様の業態・規模・商材により、適切なWEBマーケティング手法がございます。事実、SEO対策で相談いただいたお客様に、チラシのポスティングというアナログな手法を提案して大きく成功した事例等もございます。

弊社はしっかりヒアリングを行い、お客様にとって費用対効果が最大となる方法をあらゆる観点から検討して提案します。契約締結や案件獲得にも固執しませんし、手前味噌ながらこのスタンスを続けてきたことが、ほとんど紹介のみで10年近くご依頼をいただき続けていることに繋がっていると自負しております。

支援事例

* 下記は取引実績のある企業様です(一部抜粋/敬称略)

NHKプロモーション/ANAクラウンプラザホテル/富田林病院/株式会社
ワーク・ライフバランス/多可町商工会/西部日本ボールルームダンス
連盟/トランスコスモス/えん税理士事務所/弁護士法人サルート法律事
務所/ディア行政書士法人/トレンダーズ/アイア(エンターテインメン
ト)/ルックワン(メガネ)/バイブスシェフズ(ケータリング)/スタジオ
モーツァルト(写真スタジオ)/Smaphobox(スマートフォン修
理)/GMC(健康食品)/フロントフィールド(EC支援)/ライブエンジン(セ
キュリティ関連)/レベルト(Web制作)/ビルドブリッジA(健康食
品)/BoldBrave(アパレル)/パルティール(美容関連)/フィオーレ(結婚相
談所)/PalinkA(アパレル)/ヴァーチェ(美容関連)/GOTTA2(ホビー)/高木
鉄工株式会社/他多数

ANAクラウンプラザホテル 様

結婚式場利用者獲得のプロモーション担当/見込み顧客を1組あたり約3,000円で獲得

株式会社ワーク・ライフバランス 様

コンサルタント養成講座の集客担当/顧客単価20万円強の講座を1人あたり4万円以下で獲得

富田林病院 様

病棟稼働率に関する部門を支援/里帰り出産に絞った企画立案およびページ制作、希望目標数値を達成

えん税理士事務所 様

サイト制作とSEO対策を担当/約4ヶ月で検索順位80位→2位へ改善、1ヶ月3社以上の新規顧客を獲得

ビルドブリッジA 様

ECサイトコンサルティングを担当/売上36倍、ECサイトの年間売上本数が10本→360本に

支援事例PickUp:ANAクラウンプラザホテル様

<https://www.anaihghotels.co.jp/anacrowneplaza/>



～支援概要～

「パパママ婚」という、結婚したが結婚式をしていないカップルに向けて、無料で結婚式ができるキャンペーンのWebマーケティングを担当。

～成果～

- ・ **合計51組を3週間のWeb広告により獲得**（成果ポイント：式場現地への来場）
- ・ 地域もターゲットも絞られる環境において、**CPA（1件あたりの獲得単価）3,268円**

～支援内容～

- ・ 広告全体の戦略策定、数値目標の設計など
広告クリエイティブ作成：30以上におよぶテスト実施と改善
広告運用：最適ターゲットへのリーチアウト実現、クリエイティブ分析と最適化
- ・ ランディングページのHTMLCSSの構築、および成果を出すためのコンサルティング

ここがPOINT！

・ 結婚式の需要が減り、全体のパイが減少している業界において、式場訪問単価を5,000円以下で獲得。

・ 通販サイト等と違い、ANAクラウンプラザホテル様のホテル現地に足を運んでいた必要があるという、成果獲得ハードルが高いたくだけでなく広告の出稿地域が限定される環境下の運用で、高い成果を出し売上に貢献しました。

・ お問い合わせ時のお客様からの自由記述メッセージでも「私はいま高校3年生です。結婚式をしなかったご両親のために応募しました。」といった嬉しいコメントも。

支援事例PickUp:バイブスシェフス様

<https://vibes-chefs.com>



～支援概要～

中～高価格帯のケータリングを提供するバイブスシェフスの、新規Webサイトを制作。

コロナ禍のもとで高まるニーズに対して、検索順位と申込み決定率に強いサイト作りを行った。

～成果～

「ケータリング 大阪」「ケータリング 神戸」などの**主要キーワードで検索1ページ目に表示**。

「ケータリング おしゃれ」では、対策してから半年後には**検索1位を獲得**。

Google Map対策：MEO（Map Engine Optimization）も効果を発揮し、検索結果で最上位に表示。

コロナ禍の収束が報じられ始めた2020年8月時点頃より、**1日1件以上の問い合わせを獲得**。

～支援内容～

総合的なWeb設計（目的設定、構成設計、主要なキャッチコピーテキストやSEO対策に必要なテキスト群のライティング、デザイン指示のディレクション、CMSやデータベースに関する全体設計など）に加えて、事業プランや価格設計などの包括的なコンサルティングをおこなう。

ここがPOINT！

・2019年9月に作成した新規サイトですが、本サイトは各種ケータリング関連のキーワードで1位を獲得。検索エンジンからの広告費のかからない流入を実現し、売上に貢献しています。

・ケータリングはインターネット申込が主流であり、検索順位は売上に直結する重要な要素。業界老舗や大手がマーケティング費用を投資してしのぎを削っているジャンルです。

・本企業様の取引先には大手企業も多数。WEBサイトの読みやすさ・扱いやすさから、ケータリング先で「どこで制作されたWEBサイトですか？」と聞かれることがあるほど評判です。

お問い合わせ先

ここまでお読みいただきありがとうございました。

BigGateに相談をしたい方は
いつでもお気軽にお問い合わせ下さい。



LINE-ID

 subaru987



FACEBOOK



[大門 聖史](#)



MAIL

info@big-mon.com

* メールではなくLINE等による気軽なコミュニケーションも大歓迎です

・株式会社BigGate ホームページ

トップページ

<https://big-mon.com>

問い合わせフォーム

<https://big-mon.com/contact/>



・サービスに関する情報

※本資料よりさらに詳しい情報を記載しています。

WEBマーケティング・コンサルティング

<https://big-mon.com/service/details/儲かるwebマーケティング/>



PPC広告・Facebook広告

<https://big-mon.com/service/details/trashed/>



SEO対策

<https://big-mon.com/service/details/seo/>

