

003_マーケティング ビジネス職の業務解説

2023/7/7

株式会社アーラリンク
代表取締役社長 高橋翼

Alalink

◆マーケティングビジネス職の仕事内容

◆この仕事の特徴

◆このような方におすすめ

◆求めるスキルや資格

◆キャリアパス

現在、約20名の社員の組織から、2-3年後に100名の組織に変化します。

20名と100名では組織運用の仕方が変わるため、業務内容もそれに伴い変化する可能性があります。

それを認識したうえで閲覧ください。

◎ひとことで言うと

【良いと思った自分のアイデアを実行し、顧客創造をすること】

◎月額課金の事業モデルなので大切な指標は、以下二つです

- ・月間の新規獲得数
- ・解約率

獲得を伸ばすために、自分のアイデアを試せることが最大の魅力です！
また、1対1の営業局面は少なく、マーケティングで数字を創っています。

◎新規獲得

- ・WEBマーケ
- ・代理店販路の開拓
- ・キャンペーンの設計
- ・KPIやPL(業務全体)
- ・行政向け獲得施策の立案や改善
- ・申込率の改善

◎解約率改善

- ・カスタマーサクセス
 - ・サービス改善
 - ・UIやUXの改善
- (UI:ユーザーインターフェース)
(UX:ユーザーエクスペリエンス)
⇒商品体験に顧客体験のことです

例えば、

・WEBマーケティング

↳リスティング広告の効率改善

↳記事の企画とライティング

↳HPやLPデザインの素案を創る

↳WEBサイトのABテスト

↳アフィリエイトの出向依頼と成果改善

↳口コミの誘導

↳潜在顧客の調査と潜在顧客の掘り起こし施策の実施

- ・UIやUXの改善

- ↳WEBのUIUX改善

- ↳マイページのUIUX改善

- ↳資料等アナログ成果物のUI改善

- ・代理店販路の開拓

- ↳代理店の要望に沿った申込チャネル改善

- ↳リスト作成指示、アウトバウンド

- ↳MA設計

- ・キャンペーンの設計

- ↳ キャンペーンの計画と実行

- ↳ 効果測定と改善

- ・KPIやPL

- ↳ KPIを定義し集計する

- ↳ KPI/PLを改善する

- ・カスタマーサクセス

- ↳ 行政支援者に対するカスタマーサクセスコール

- ↳ 行政支援者にオンラインセミナーの開催

- ↳ ユーザーに対するカスタマーサクセスコール

- ・行政向け獲得施策の立案や改善
 - ↳ ノベルティ、ポスター、資料等配布物の改善
 - ↳ オンラインセミナーの集客改善
 - ↳ 他、行政に物を送るきっかけや行政と話すきっかけの創造
- ・サービス改善の立案と実行
 - ↳ ユーザーペインの改善の立案と実行
 - ↳ 顧客が求める商品や価値の創造(アップセル/クロスセル商品)
- ・申込率の改善
 - ↳ 契約から支払いまでのお客様体験(UX)の改善
 - ↳ 行政から紹介を受けたお客様の契約体験(UX)の改善

- ①自分のアイデアを市場で試せることが最大の魅力です！
- ②ビジネスを伸ばすことがミッション故、かなり多くの経験を積めます。

◆様々なスキルを伸ばすことができます。

- ・WEBマーケティング全般
- ・PDCA
- ・ロジカルシンキング
- ・戦略的思考
- ・交渉力
- ・マネジメント力、等他にも様々な成長があります。

◆経営者や経営幹部と一緒に仕事をするため、視座視界を高く持てます。

◆未経験でもOKな環境

社内の先輩に加え、

・CHATGPTを強く推奨。CHATGPTの使い方を社内で経験共有しながら、AI相手の壁打ちでビジネスアイデアが磨かれる。

・プロ人材活用。WEBマーケなど時代の流れが早いものは特に外部の方と一緒にプロジェクトを進めます。自分ひとりで全て完結せず、外部を含めたチームで生産活動をする。

◆豊富な機会と、レベルの高い環境で成長をすることができます

◆自分の影響力で社会に貢献したい

⇒顧客創造をすればするほど、社会のためになります。

(名言)力なき正義は無力、正義なき力は暴力。

⇒大義を行動に移す！

◆主体性を持って働きたい

◆たくさんの機会×良質なフィードバックで、早く成長したい

(経営者や外部プロ人材とPJTすることが多く、刺激が沢山あります。)

◆未経験でOKです。

◆成長フェーズです。

整っていない会社の現状を理解し、会社の変化を受け入れられること。

職種経験も業界経験も不要です。

社会に貢献したい方であれば皆さま大歓迎です！

①OJTをしながら、誰でもスマホの運營業務を覚えます。
(商品の配送⇒知識研修⇒電話対応の順に覚えていきます)

②カスタマサポートを行いながら、商品知識や顧客特性を覚えていきます。

③一人前になったら、以下のような数字を伸ばす活動を徐々に始めます。

- ・ビジネスサイド: サービスやWEBマーケを改善し、顧客獲得を伸ばす
- ・カスタマーサクセス: 提携先の法人や、お客様を紹介してくれる行政を担当し、商品情報の共有や課題解決をしながら関係構築をする

リーダーが次のキャリアになります。

リーダーの主な役割は、

- ・商品やマーケティングに関する重要な意思決定を行う**
- ・部下後輩をマネジメント(未経験の部下が取り組めるように仕事を渡す)**
- ・部下後輩の育成**

リーダーになると、仕事範囲や、意思決定の責任範囲が広がります。

※リーダーの抜擢は、仕事の成果、人柄、組織に対する責任感を総合して判断しています。

◆社員みんなへの報い方

- ・できる事を増やすこと

(成長＝機会×フィードバック×成功体験)

- ・暮らしを豊かにすること

(報酬が多い/増えること。休日が取れること/休めること)

- ・社会に貢献する場を用意すること

(仕事でしかできない社会貢献)