



株式会社ラヴィゴット  
ご紹介資料

<b>商号</b>	株式会社ラヴィゴット
<b>役員</b>	代表取締役 梁川 宰源
<b>所在地</b>	東京都新宿区西新宿7-7-26 ワコーレ新宿第一ビル2階
<b>事業内容</b>	Webインテグレーション事業
<b>設立</b>	2014年4月
<b>資本金</b>	10,000,000円

## About

**ランディングページ制作と**  
**LPOコンサルティング**を得意とする  
Webインテグレーションカンパニー

## 集客ランディングページ

Web広告やメルマガ等、集客の受け皿となるコンバージョン獲得型のランディングページ



## 採用ランディングページ

採用媒体だけでは伝わらない自社の魅力を求職者に向けて伝えるランディングページ



## コーポレートランディングページ

CMSを導入し、お知らせ更新等ができるコーポレートサイト代わりのランディングページ



## キャンペーンランディングページ

企画を考え期間限定でキャンペーン向けに制作するランディングページ



## LPOコンサルティング

ランディングページを制作して終わりにせず、継続的に効果改善の為に分析から修正、効果測定までワンストップで行います。

分析にはアクセス解析やEFOツール、ヒートマップ等の定量的解析ツールと録画分析やユーザーテスト等の定性的分析の両面から実施致します。



分析



改善案作成



改修



効果測定



日本貿易振興機構(ジェトロ)



きれいにしたい。あしたのために。



TAKE and GIVE NEEDS



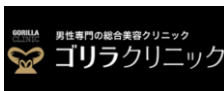
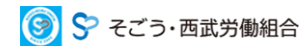
エンジャロ



"Your Best Partner"



栄光ゼミナール



男性専門の総合美容クリニック  
ゴリラクリニック



イープラス



ARTISTS, INC.



CLEAN LIVING



01.

# Design

デザインカ

制作したランディングページが海外のWebデザインアワードにて受賞したデザイン実績があります。



**CSS WINNER**  
AWARD NOMINEE



**DESIGN AWARDS ASIA**  
DESINE OF THE DAY

02.

# Expertise

## ノウハウ

過去600件以上の制作から培ったコンバージョン獲得の為の独自制作ノウハウを保有し、秘伝のタレの如く常に更新しております。

また、自社でUI/UX分野の定量的実験を行い研究を行っております。

メリット紹介、スペック紹介、サービス内容紹介、私たちの特徴、選ばれる理由

- ・見出しと本文の内容に相違がないようにする。
- ・見出しは20字前後でまとめる。
- ・見出しに導かれる本文は100~200字程度の簡潔な文章とする。
- ・図などを適度に配置し、見出しと一緒に流し読みでも理解できるようにする。
- ・具体的な製品イメージがある場合、それを直接見せる（図やイラストにしない）。
- ・特に意味・意図のないアニメーションはつけない。
- ・意味を持たない飾りだけの写真やアイコンに面積を使わない。
- ・「ソリューション」「価値提案」などの中身がない抽象語は使わない。

Ravigote Copyright Ravigote inc

お客様の声

- ・ターゲットユーザーが得たい体験をした実例を載せる。
- ・ターゲットの属性に一番近い人の声を掲載する。

- ・お客様の声の強度
- 1位：実名+動画
- 2位：写真+実名
- 3位：写真+仮名
- 4位：写真なし+直筆アンケート
- 5位：写真素材+テキスト

Ravigote Copyright Ravigote inc



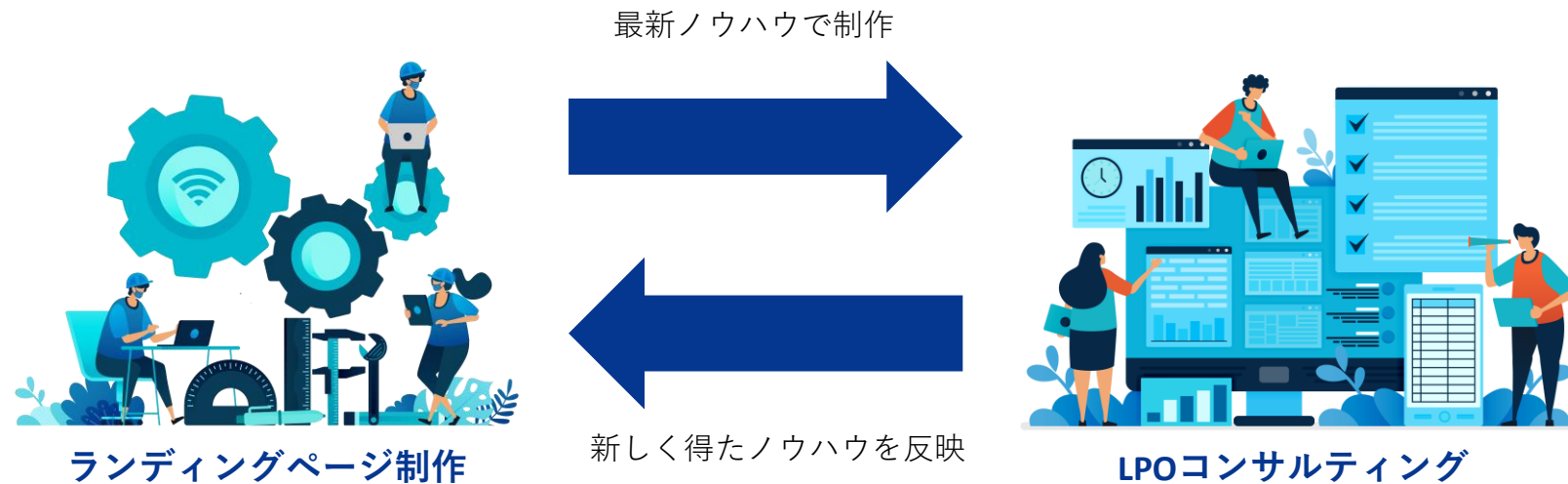
03.

# Structure

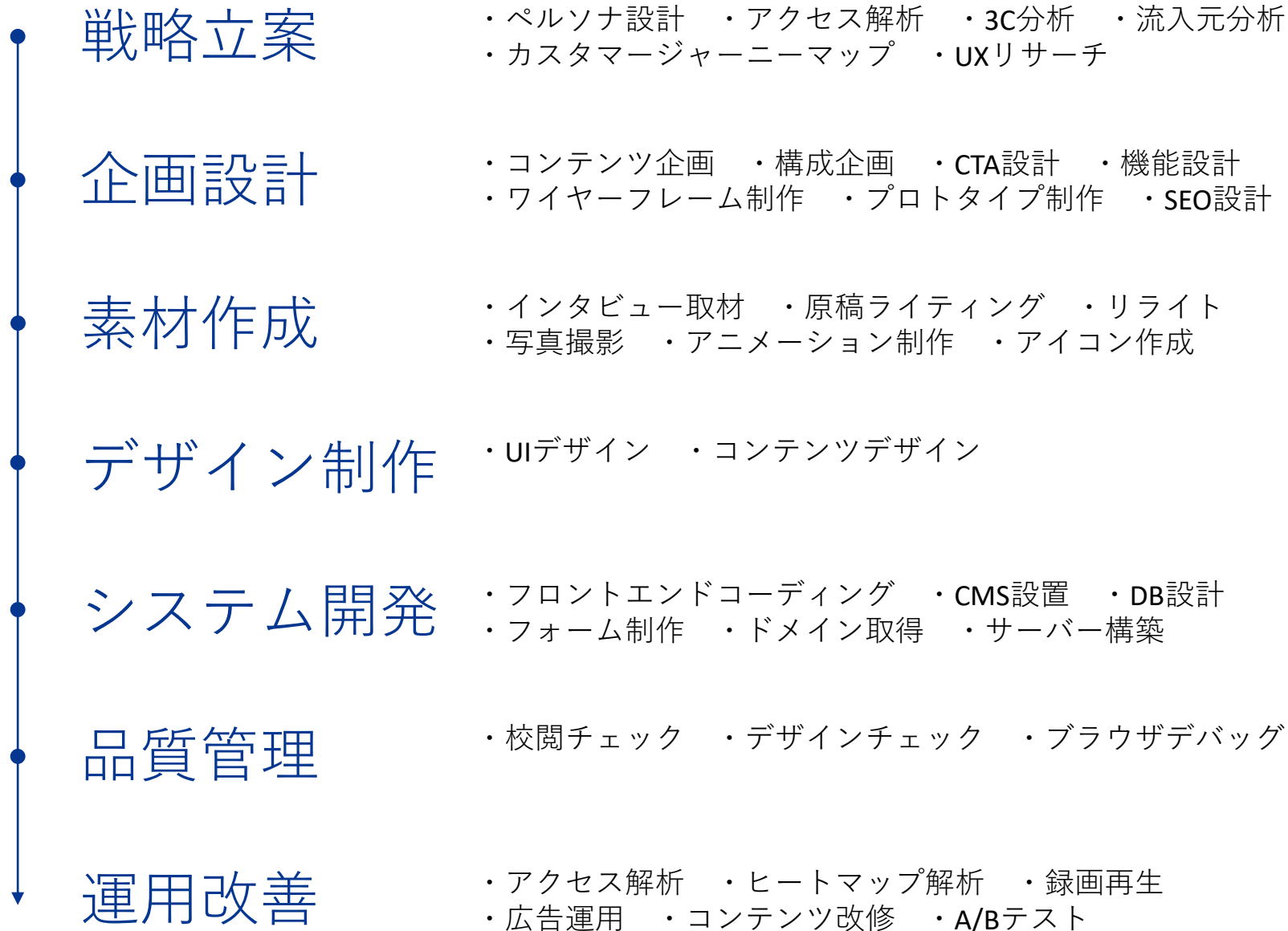
## 体制

ディレクターやデザイナーはもちろん、ライターやカメラマン、データアナリスト等、ランディングページの企画から制作、運用改善まで全てワンストップで対応可能な体制が整っております。





一般的にランディングページを制作して終わりの制作会社と異なり、ラヴィゴットではランディングページ制作とLPOコンサルティングのサービス間でシナジーを生むことで、クライアントには常にアップデートされたLPOソリューションを提供することが可能です。



03-4405-1840 受付時間 平日9:30-18:30 無料お問合せ

**New proposal**  
営業代行会社をご検討の法人様へ新提案

採用・教育コスト0円で  
女性営業チームを  
立ち上げませんか？

無料お問合せ

*Corporate issues*

こういった課題はございませんか？

**積極的に新規開拓を行いたい...**

- 社員の人数で営業してきたので、人数以外で新規開拓をどのように行えばいいかわからない。
- 新規事業を立ち上げたいが、既存事業の営業マンも新規事業にアサインできる状況ではない。
- 女性営業を採用したいが、営業形態の女性も採用できない。

**新たに営業スタッフを採用しようとする...**

- 人材紹介（エージェント）や求人媒体への掲載にコストがかかる。
- 営業マニュアルがなく個人的な営業になってしまっていると、教育に膨大な時間がかかる。
- 給与以外にも社会保険やPC整備等の隠れたコストがかかる。
- 優秀な教育しても、離職率が高くなりやすい。

*Our strength*

g-wicの女性営業チームが  
貴社の新規開拓を支援

人材採用のように初期の採用コストはかかります。また、社会保険料や家賃費などの固定的な費用も一切からず、必要がない場合は停止することで月額コストもフレキシブルにコントロールすることが可能です。加えて、営業経験豊富な

01  
貴社担当アサイン

**事業内容** 営業代行

**エリア** 一都三県

**ペルソナ** 従業員20人以下の中小企業の代表が紹介や人脈で代表一人で営業を行ってきたが、限界を感じている

**USP** 女性スタッフのみの営業代行

**集客状況** アウトバウンドや紹介がほとんどで、Webサイトからの問い合わせが月に1件あるかないかという状態

**提案施策** ランディングページ制作  
リスティング広告

**ポイント** 「採用・教育コスト0円で女性営業チームの立ち上げ」という訴求で、営業マン自社雇用及び一般的営業代行会社と差別化。

**施策効果** 広告配信初月からコンバージョン率9.6%を実現。CPAも目標値であった10,000円以下を実現。



**会社名** 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

**事業内容** 国内ウェディング事業、ホテル事業、レストラン事業

**URL** <https://www.tgn.co.jp/>

## 培ったノウハウや分析・調査に基づく「提案力」がラヴィゴット社の強み

――ラヴィゴットに任せていただいて変わったことを教えてください。

以前に比べ、営業活動が格段にしやすくなりました。  
新規サービスに関するランディングページ制作をお願いしましたが、何よりも「要点をとらえた」「見やすくわかりやすい」サイトを提供していただいたことで、お客様にサービス概要を簡単に伝えられるようになりました。社内外で評判が高く、ランディングページをサービス訴求だけでなく、セミナーやその他営業用ツールなどさまざまなシーンで活用しており、営業活動の幅が広がったと実感しております。

――ラヴィゴットを他社に推薦頂けるとしたら、こういった点をご紹介頂けますか？

やはり「スピード感」と「丁寧さ」だと思います。  
短い納期にもかかわらず、迅速なレスポンスと丁寧な進行管理をしていただき、非常に助かりました。新規事業ということもあり、お渡しできる情報や素材が少なかったのですが、限られた条件下で最大限のクオリティのランディングページを制作していただきました。

また、今回の依頼を通じて、培ったノウハウや分析・調査に基づく「提案力」もラヴィゴット社の強みであると感じました。要望や課題をきめ細かくヒアリングしてもらえ、私たちが思い描いていたことが+αでカタチになったと考えています。さらに、制作後の運用もサポートしていただけるため、安心してお任せできています。



**会社名** 株式会社ジンジブ

**事業内容** 高校生の就職を支援する「ジョブドラフト」の運営及び企業の高卒新卒採用支援

**URL** <http://jinjib.co.jp/>

## リニューアル以降、月間資料ダウンロード数が0件から30件に増加

—お問い合わせ数に変化はありましたか？

お問い合わせ数はかなり伸びています。また、お問い合わせだけでなく、資料のダウンロードや、セミナーの申し込みも増えました。以前では資料をダウンロードさせる導線がなく、月間での資料ダウンロード数はほぼ0。それに対してリニューアル以降は、月間ダウンロード数が平均30件ほどになりました。さらに、1人のお客様がセミナーにも参加し、資料もダウンロードするといった行動パターンもみられるようになりました。

—企業以外のお問い合わせも増えたそうですね。

以前は企業様以外のお問い合わせはほとんどありませんでした。リニューアルしてから、一番大きく変化したのは、学校関係者様からのお問い合わせが増えたということです。今回新たに学校向けのコンテンツを追加したことで、そのページを見てお問い合わせをいただくことが増えました。

高校に出向いて授業をするという実績紹介ページを追加したところ、学校関係者の方からうちでもやってもらえないかといった問い合わせをいただくようになりました。また、そのページを見た都道府県の方からお問い合わせをいただくこともあります。

私たちがこれまでやってきたことを発信する場所を作っていたことで、これまでになかったお問い合わせをいただけるようになりました。





**会社名** イチグウ株式会社

**事業内容** 人材紹介事業、インバウンド事業

**URL** <https://ichigu.co.jp/>

## 「外注」というより、イチグウを支えてくれる「大切な仲間」

### —デザインについては満足していますか？

コーポレートランディングページのデザインに関しては、結構無茶ぶりしてしまったんです。というのも、「和テイスト」かつ「イマ風」にしたいというすごく曖昧なイメージがあって。私が昔から書道をやっていたこともあって、書道の要素を入れたいというこだわりがあったんです。それに他社でも和風デザインのものはありませんでしたので、差別化できるかなという思いもありました。制作の途中で「和風すぎると飲食店っぽくなってしまう」という問題が浮上したのですが、そこでも丁度いい具合になるよう提案してくださいました。

こちらの曖昧なイメージやこだわりを汲み取りつつ、いくつかのパターンを提示していただきイメージのすり合わせを丁寧に行ってくださいましたので、最終的に納得のいく成果物ができました。デザインのクオリティの高さには満足しています。SNSで「イチグウさんのコーポレートサイト、かっこいいですね」という言葉をいただいたりもしました。

### —お問い合わせ数に変化はありましたか？

コーポレートランディングページをリニューアルしてから、お問い合わせが増えました。現在は新型コロナウイルスの影響もありますが、それでも法人様からは一週間で10件以上は安定してお問い合わせを頂いております。我々にとって、ラヴィゴットは「立役者」です。コーポレートサイトの主役は我々ですし、実際にサービスを提供するのも我々です。それをより多くの人に知ってもらえたのは、ラヴィゴットさんがいるからこそ。



**会社名** 株式会社BEARTAIL

**事業内容** クラウド経費精算システム『RECEIPT POST (旧:Dr.経費精算)』、請求書オンライン受領システム『INVOICE POST』の運営開発など

**URL** <https://beartail.jp/>

## BEARTAILにとってラヴィゴットは「良き制作パートナー」

### —実際にラヴィゴットにLP制作を依頼してみていかがでしたか？

とにかくスピード感到に圧倒されました。営業の方が最初に“レスポンスの速さには自信がある”とおっしゃっていましたが、実際は想像以上に速くて助かりました。ラヴィゴットさんにLP制作をお任せすることが決まってから、すぐにオンラインでの打ち合わせをセッティングしていただき、かなりのスピード感到で制作が進められました。結果、当初想定していた納期より前倒しで納品していただき、非常に満足しています。

というのも、「スピード感到をもって進めましょう」と言っている、実際はどんどんスケジュールがずれて納期も遅れてしまうことってよくあると思うんです。ですがラヴィゴットさんは、制作を始める前に「返信ルール」のようなものを提示してくださって。こちらのどんな要望に対しても迅速に対応していただけたのが好印象でした。

### —デザインについては満足していただけましたか？

デザインに関しては私たちとデザイナーさんの認識がきちんと合致していて、特にこちらから指示せずとも良いものを作っていただけました。また、弊社の他サービスとの関連性を持たせるようなデザインを提案していただけたのも非常に良く、想像以上の成果物ができたと思います。





**会社名** 株式会社カケハシ スカイソリューションズ

**事業内容** 広告・人材・研修支援・専門コンサルタント

**URL** <https://www.kakehashi-skysol.co.jp/>

## いい意味で、言われたことを言われた通りにやらないのが、ラヴィゴットの強み。

### —実際にラヴィゴットにLP制作を依頼してみていかがでしたか？

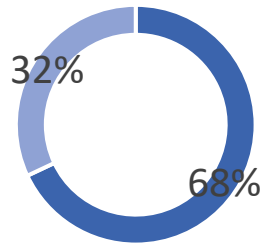
デザインって答えがないじゃないですか。最後の最後は好みというか…。私やラヴィゴットさんが良いと思っても、社内では別のイメージがあったりして、上手く進まないこともありました。全員が納得できるように、調整をかけて修正の依頼を提出しました。話し合いを進めていく中で、こちらが修正を出したものに対しラヴィゴットさんから「そのデザインだと全体の雰囲気と合わなくなってしまいます」とご指摘いただいたり「こうしてみてもいかがでしょう」と別のデザインを提案していただいたりしました。結果、全員が納得のいくものになりました。

普通だとこちらが「こういう風に修正してください」と依頼したら、言われた部分を言われた通りに修正して終わりだと思うんです。しかしラヴィゴットさんの場合は「ここはもっとこうすべき」といつでも最適解へ導いてくださいました。そこがラヴィゴットさんらしさだなと感じています。我々にはないデザインやUI、SEO等の知見とノウハウがあるからこそ、+αの提案をしていただけました。

### —制作を終えてみて、どのように感じましたか？

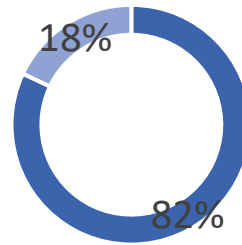
今回のWebサイト制作は弊社の中ではっきりとした答えがなかったもので、こちらから「こうしたのですが、どうしたらいいですか？」と質問して、それに答えていただくという形で進めさせていただきました。こちらのふわっとしたイメージを上手くカタチにしてくださいと思います。私自身Webサイト制作に携わるのが初めてだったので、ラヴィゴットさんには頼りっぱなしでした。Webサイト制作に関する豊富な知識と確かな技術をお持ちなので、安心してお任せできました。

新規/既存



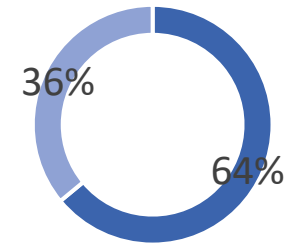
■ 新規 ■ 既存

元請/下請



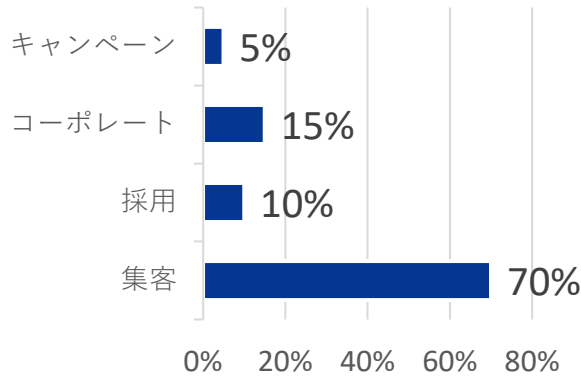
■ 元請 ■ 下請

業態

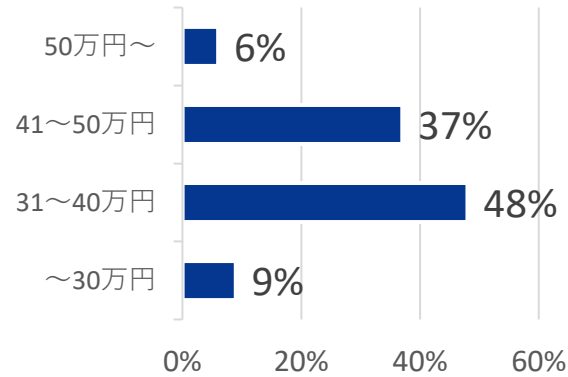


■ BtoB ■ BtoC

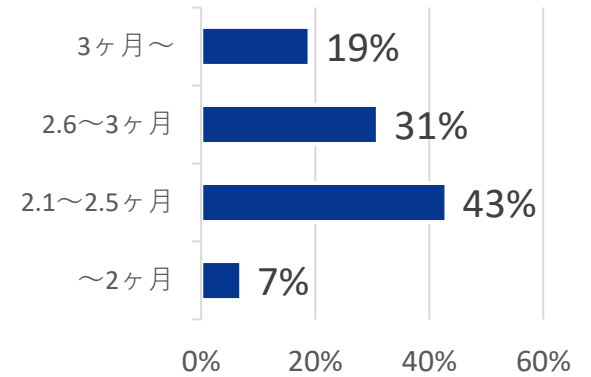
種類



費用



納期





# Ravigote

株式会社ラヴィゴット

〒160-0023

東京都新宿区西新宿7-7-26

ワコーレ新宿第一ビル2階

tel. 03-6434-9174

url. <https://www.ravigote.co.jp/>