



 AllBloom

**売り込まなくても、
選ばれる。**



YouTube運用 ×



LINEマーケティング

企業の現実

1 広告費を払い続ける



2 回収するために売り込む



! 本来の価値を伝える余裕がなくなる



**「売らなきゃ」が、
事業を歪めている。**

ユーザーの現実

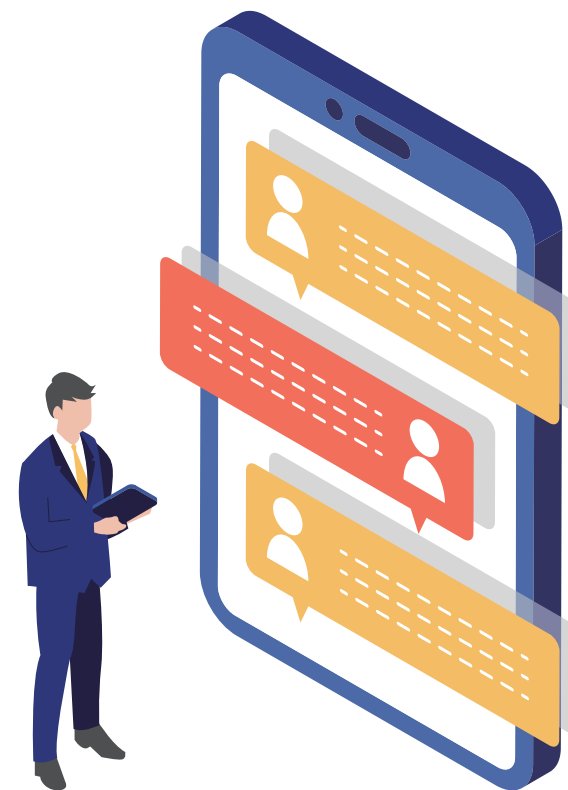
① 情報を探しているだけ



② 強い売り込みにあう



❗ もうこの企業・業界は信用できない



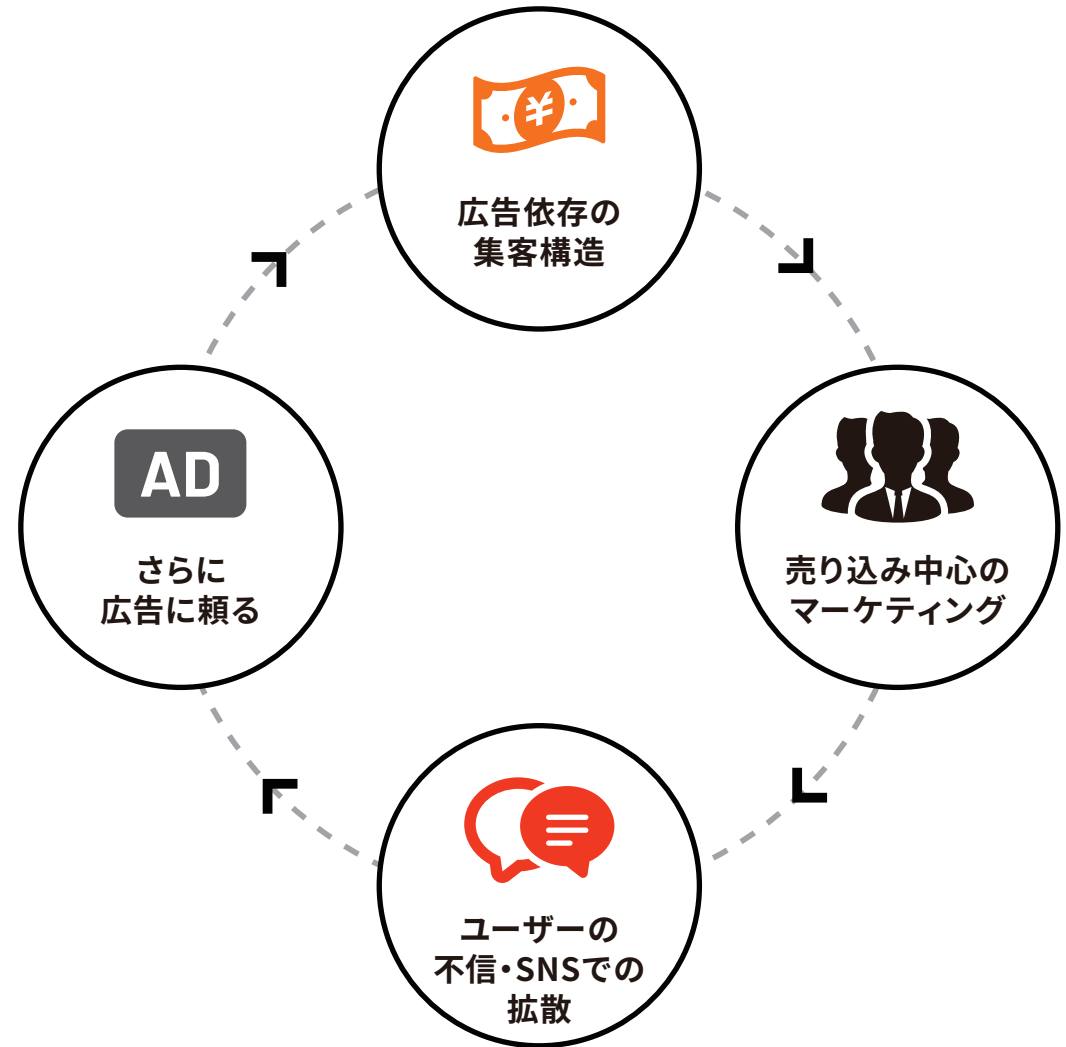
その体験が、「SNS」
で広がっている。

構造の問題

これは「悪い会社」 の話じゃない。

真面目に事業をしている会社ほど、この構造に飲み込まれる。

個人の資質ではなく、
業界全体の構造的欠陥が
企業とユーザーの両方を
不幸にしている。



広告費を「払う側」から メディア資産を「積み上げる側」へ

	広告依存	LINE × YouTube
資産性	止めれば消える	積み上がり続ける
顧客との関係	売り込みが必要	信頼して選ばれる
口コミ	不信が広がる	自然な紹介が生まれる

集客の主導権を、自分たちの手に。

私たちのミッション

日本には、本物の価値を持った商品やサービスを、提供している企業が、数多く存在しています。それでも多くの企業が、「売らなきゃ」と言い聞かせながら、マーケティングを続けていのが現状です。

それは、実力の問題でもなく、想いの問題でもない。



構造が、そうさせているだけ。

AllBloomは、その構造を変える。

売り込まなくても選ばれる事業を増やす

顧客が「この会社を選んでよかった」と言える体験を増やす

すべての事業が、咲ける社会へ。

広告費に縛られず、売り込みに疲れず、
本来の価値で顧客と向き合える。

企業が誇りを持って事業を続けられる社会へ。
顧客が安心して選べる社会へ。

本物の価値が、正しく報われる社会をつくる。

貴社の事業は、
売り込まなくても選ばれる。

広告の考え方を換えよう。

これまでのプラットフォームに広告費を払い続ける集客方法では、「広告費をかけた月だけ集客できる」「停止すれば売上はゼロになってしまう」「競合増加で獲得単価(CPA)が高騰」などプラットフォームへの課金ループに陥ってしまいがち。ここから抜けるには「広告の考え方」を変える必要があります。

広告費を払い続ける「借り物の集客」から 「自社メディア育成」へ

資産として積み上がるマーケティングへのシフトチェンジが、企業の持続的な成長には不可欠です。



Point 01

LINE × YouTubeを核にした 「自社メディア育成型」マーケティング

プラットフォームに依存しすぎず、自社でコントロール可能な集客チャネルを構築。フロー型からストック型へ転換します。



Point 02

集客～購入までの全体設計 + データで改善

認知から購入までの動線を「線」で設計。全データを一元管理し、ボトルネックを特定・解消してCVRを最大化します。



Point 03

成果から「逆算」する 運用体制

「動画を作って終わり」ではありません。売上・利益目標から逆算し、ビジネス成果が出るまで徹底的に改善します。

弊社は、運用に失敗したYouTubeチャンネルを「日本一再生させる会社」です。

日本一再生させるとは **こういうこと** です

こんな方に向けたサービスです

YouTubeのチャンネル登録者 500人~5000人 で 伸び悩んでいる方

相談前の状態

他社運用で失敗・成果ゼロ

登録者数 500人(伸び悩み)

平均再生数 127回再生(低迷中)

! 課題:投稿しても反応なし
原因不明で放置状態



6ヶ月後の変化

V字回復・収益化達成!

登録者数 **64倍** 3.2万人

平均再生数 **197倍** 2.5万回再生

チャンネル成長推移

急上昇トレンド↓



セカンドオピニオン専門の組織だから

他社が見逃した **伸びる要素** を分析して発見できます。

代表的な制作実績

大手プロテインメーカー

担当業務

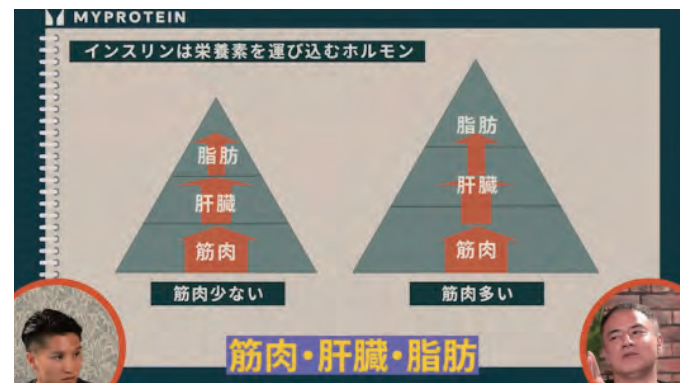
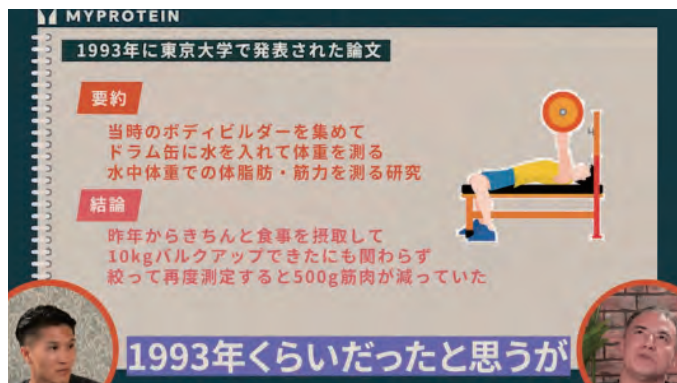
- 動画編集
- 動画デザイン
- デザインパーツ制作

デザイン制作

- 基本テロップ
- 強調テロップ
- 人物紹介テロップ
- テーマテロップ
- 目次テロップ
- 経歴紹介
- ダイジェスト
- カットイン
- 論文資料要約シーン
- 図解シーン

成果

- 前編・後編合わせて
再生回数18万回超



なぜ、私たちは**結果**を出せるのか？

Point 01

なぜ失敗したのか、分析で分かる

✕ 他社の分析

「表面的なデータだけ」

- 再生数・登録者数等の結果のみ
- 「なぜ伸びないか」原因不明
- 最初しか熱量が伝わらない

✓ 弊社の分析

「失敗の本質を特定する」

表面的な数値だけで判断せず、なぜ結果につながらなかったのかを分析。改善ポイントを特定し、コンセプト・企画・チャンネル設計まで再構築します。

Point 02

分析結果から伸ばすチャンネルを再構成

✕ 他社の構成

「テンプレート対応」

- どの顧客にも同じ施策を適用
- 特性を無視した画一的運用
- アナリティクスの情報だけで判断

✓ 弊社の構成

「事業に合わせた完全カスタマイズ」

分析結果とこれまでの運用経験をもとに、御社の強みや事業モデルに合わせて設計。テンプレートではなく、成果につながる戦略を個別に構築します。

Point 03

30日間の返金保証

✕ 他社の保証

「成果保証なし」

- 結果が出なくても費用返還なし
- リスクは全てクライアント負担

✓ 弊社の保証

「結果に責任を持つサポート体制」

分析と運用のプロセスに自信があるからこそ、結果に向き合いながら改善を続けます。ご満足いただけない場合は、30日間の返金保証にも対応しています。

「自社メディア育成」に再挑戦できます

日本一のYouTube再生工場の弊社に
まずは分析させてください。

YouTubeチャンネルの
URLを送るだけで
LINEで分析できます！



YouTube運用

LINEマーケティング

料金プラン

会社紹介



成功事例: 形成外科と美容外科のクリニック

Before

広告依存による高コスト体質

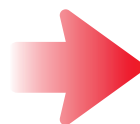
月間広告費 100万円

月間問合せ数 20件

標準単価(CPA) 50,000円

広告依存度 90%

! 課題: 広告を止めると集客がゼロになる



After

YouTubeチャンネル資産化成功

月間広告費 70%削減 30万円

月間問合せ数 1.75倍 35件

標準単価(CPA) 8,571円

YouTube経由 50%

総合結果

チャンネル登録者数

5.65万人

累計再生数

886万回

広告費ゼロの自社メディア育成完了です!

YouTube運用

LINEマーケティング

料金プラン

会社紹介



成功事例：小売店のEC事業

Before

一斉配信のみの運用で反応率が低下

LINE 友だち 1,000人

開封率 15%

購入率 0.8%

月商 500万円

! 課題：リストの死蔵化



After

ステップ配信×セグメントで
ファン化と売上を最大化

LINE 友だち 1,000人

開封率 **3倍** 45%購入率 **3倍** 2.4%月商 **10倍** 5,000万円

総合結果

LTV
500%向上リピート率
3倍

同じリスト数で売上の10倍を目指します！

YouTube運用

LINEマーケティング

料金プラン

会社紹介



料金プラン全体像

YouTube運用プラン

30万円~/月

- ✓ チャンネル開設
- ✓ 競合分析
- ✓ 動画撮影
- ✓ 動画編集
- ✓ サムネイル制作
- ✓ 月次オンラインMTG
- ✓ 企画/投稿管理

こんな企業様におすすめ

Youtubeチャンネルで認知を広げたい

ノーリスクの
完全成果報酬0円~

LINEマーケティングプラン

初期費用、固定費0円

- ✓ コンセプト設計
- ✓ 競合分析
- ✓ 顧客分析
- ✓ ライティング制作
- ✓ クリエイティブ制作
- ✓ 月次オンラインMTG
- ✓ 企画/配信管理

こんな企業様におすすめ

LINEを利用しリピート率を上げたい

AllBloomはただの受託会社ではなく、一緒に伴走して売上を上げていく企業です。

YouTube運用

LINEマーケティング

料金プラン

会社紹介

挑戦を、成長へ。そして開花へ。

マーケティングの力で、あなたのビジネスを“圧倒的成果”へ導く。

あなたの目的は、私たちの目的。

受け身ではなく、一緒に考え、一緒に走るパートナーであり続けます。

会社名	AllBloom株式会社
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-15-22 Landwork新宿ビル3F
TEL	03-6821-5323
代表者	宮内 智義
事業内容	マーケティング支援 / コンテンツ制作 / 広告運用 / コンサルティング ほか
主要取引先	中小企業、オンライン講座事業者、 コンテンツ販売事業者 など

お問い合わせはこちら



コンテンツマーケティングの
最新情報も配信