

株式会社日本・精神技術研究所

デジタルマーケティングの取り組みを牽引する心理サービス部の安井さん。キャリアコンサルタント、産業カウンセラーの資格も持つ。ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）で新規顧客の獲得を目指す。

個別支援ならではの悩みに応じたサポートにより LPの改修やWeb広告などに取り組む

創業は1947年、心理検査「内田クレペリン検査」を提供する株式会社日本・精神技術研究所。同社のサービスは長い歴史を持ち認知度も高く、安定して顧客を獲得してきた。一方で、企業の採用環境も変化するなか、これまでと同じ「待ちの姿勢」では今後の事業の成長が望めないと感じておりデジタル施策に取り組んでいる。

本事業に申し込んだ背景

企業ニーズの変化に対応した施策

当社は、企業や医療機関などを対象に「内田クレペリン検査」をはじめとする心理学をベースとしたさまざまなサービスを提供しています。これまで部分的にはデジタルマーケティングに取り組んでいましたが、コロナ禍以降は企業ニーズの変化が加速しており、Webサイトのリニューアルや、外国人採用を行う国内企業への販促を目的とした内田クレペリン検査のランディングページ（以下、LP）の改修、またWeb広告にも取り組む必要性を感じていました。

ハンズオン支援は個別サポートが魅力

しかし、社内には専門的な知識を有する者がおらず、LPやWebサイトの改修にはなかなか手が付けられない状況でし

た。解決策を模索している時に、ハンズオン支援の知道了りました。アドバイザーによる個別支援なので、当社の悩みに応じた解決策や、デジタルを活用した新しいマーケティングの実践的なノウハウを習得できるのではないかと期待して申請しました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

企業サイトのドメインへ移設

2023年6月にハンズオン支援がスタートし、アドバイザーには「休止中のLPの有効活用法」「Google広告の効果的な出稿および効果分析の方法」「新規のお客様へのアプローチ方法」などについて相談しました。まずは、「LPを別ドメインに設置するのではなく、Webサイトのドメインに移設した方が良い」「御社のWebサイトは多くの方が訪問しており集客力が

