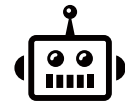


DIGITAL MARKETING 特集



画面では伝わらない 顧客の顔や声をイメージする

「ウェブサイトを作るといことは、砂漠に店舗を構えるようなもの。どんなに綺麗でも、作っただけでは誰も立ち寄ってほくれません。人に来てもらい目的を達成して、初めてその価値が生まれるのです。目的はウェブサイトにあって、違いますが、必要な戦略がきちんと描けていれば、すべきことは大差ありません。同じコストをかけてデジタル事業を強化するのなら、しっかりとした専門家に任せ、『効果を最大限に引き出せる』パートナーが誰なのか——ここ

を見誤ってしまうと、全てが無駄になってしまふのです」と山下さんは力を込める。

と改善を繰り返せば確実に求める結果に辿り着けるのです」。

一つひとつ丁寧に分析し、 データに責任を持って向き合う

ウェブサイトを制作からSEO対策、デジタルマーケティングに事業プロデュースと、総合ウェブコンサルティング会社として設立されたディジネックス。山下さんを頼りにする顧客の代わりに本場のボトルネックを見つけて出し、最善策を導き出すことが同社には求められる。「デジタルの良いところは全てが数値化できること。SEOで顧客動向をしっかりと測り、分析

と改善を繰り返せば確実に求める結果に辿り着けるのです」。

山下さんには、インターネット草創期から自ら最先端を走り続けてきた確かな自信がある。富士通グループのアット・ニフティに入社しウェブサイト分析やリスティング広告、アフィリエイトなどの基礎を学び、その後「価格・com」や「食べログ」を運営する力カクコム社にスカウトされた。半年という最短期間で事業部長に就任した後も次々と新規事業を立ち上げ、部長、執行役員、子会社社長と歴任し、まさにインタネットと共に生きてきた。2018年、デジタルマーケティングの最先端である米国西海岸で、これまで蓄えてきたノウハウを還元していきたいとカリフォルニアに渡

りディジネックスを立ち上げた。

これまではリアルがメインで、デジタルはサブの戦略として捉えられることが多かった。しかし、これからメイン戦略の一端となるデジタルを考える上で、大切なのは顧客の顔や声をイメージすることだと山下さんは言う。

「パソコンの画面からは、顧客の

文句も要望も、感謝すら伝わらない。その先にある、顧客をイメージできなければ成功はあり得ないのです。離脱率が高いページで、どうして途中で見るのを止めてしまったのか。閲覧率は十分なのに、なぜ成約に至らないのかと一つひとつ丁寧に分析することで、それまでは見えなかった事実が見えてくる。責任を持ってデータに向き合う——これが我々ディジネックスの強みだと考えています」。



DIGINEX, Inc (ディジネックス)
代表取締役 CEO 山下 優 さん

DIGINEX, Inc.

21515 Hawthorne Blvd., Suite 200
Torrance, CA 90503

PHONE: 310-584-7300

<https://digi-nex.com>

