

LEED

Leveraging Exceptional Expertise for Development.

“成果につながる実働型パートナー”株式会社 LEED
企業紹介 / サービス説明資料

Contents

01 LEEDの強み

02 マーケティングソリューション

03 セールスソリューション

04 その他サービス

05 会社紹介

Our strengths

LEEDの強み

マーケティング/セールス領域で、こんなお悩みありませんか？



広告費が売上に繋がらない



顧客データを活かしきれない



効果的な施策が分からない

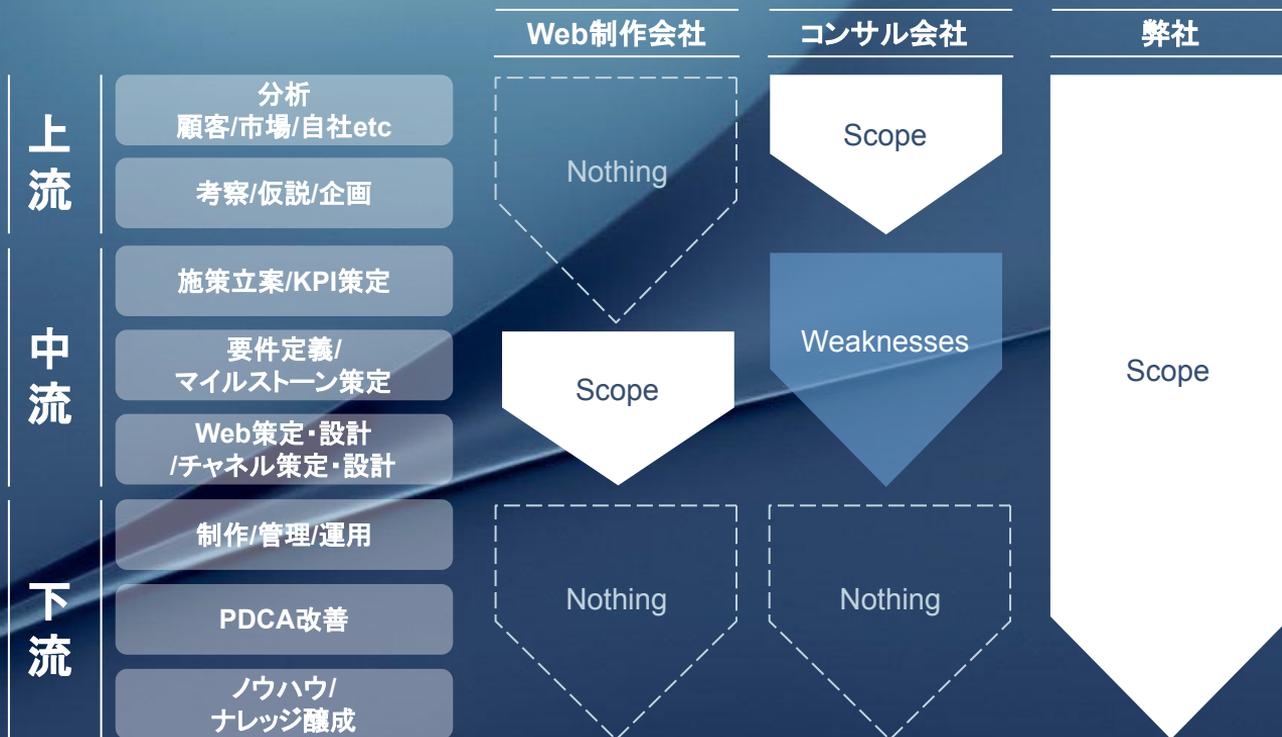


施策が属人化している

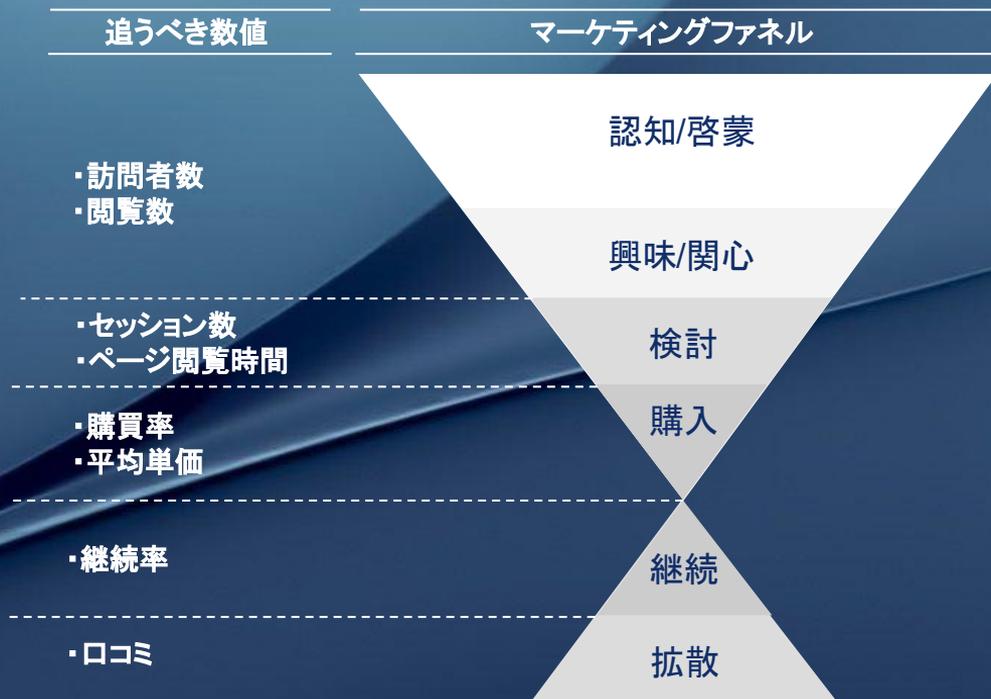


マーケティング専任部署がない

LEEDは“戦略から実行まで”一貫通貫で支援します。



ファネルに沿った最適な数字分析を行い、販売戦略設計及び PDCA改善に活用。
数字データ活用により、施策効果の可視化が可能。効率的なマーケティングが実現可能。



BtoB,BtoC問わず幅広い支援経験を持つプロのコンサルタントが独自のノウハウを軸に
戦略立案～施策の実施まで行う実働型コンサルティングサービスです。



**戦略設計から実行まで
ワンストップ支援**

マーケティング/
セールス戦略の設計から
施策実行、改善まで一貫通貫で
サポートします。



**BtoB・BtoC問わず
成果を出す支援**

業界・業種を問わず、
企業が持つ課題に対して最適な
マーケティング/セールス戦略を提供
します。



**企業のマーケティング/
セールス部門の代行も可能**

社内リソース不足でも安心。
マーケティング/
セールス部門の機能を
まるごと支援いたします。

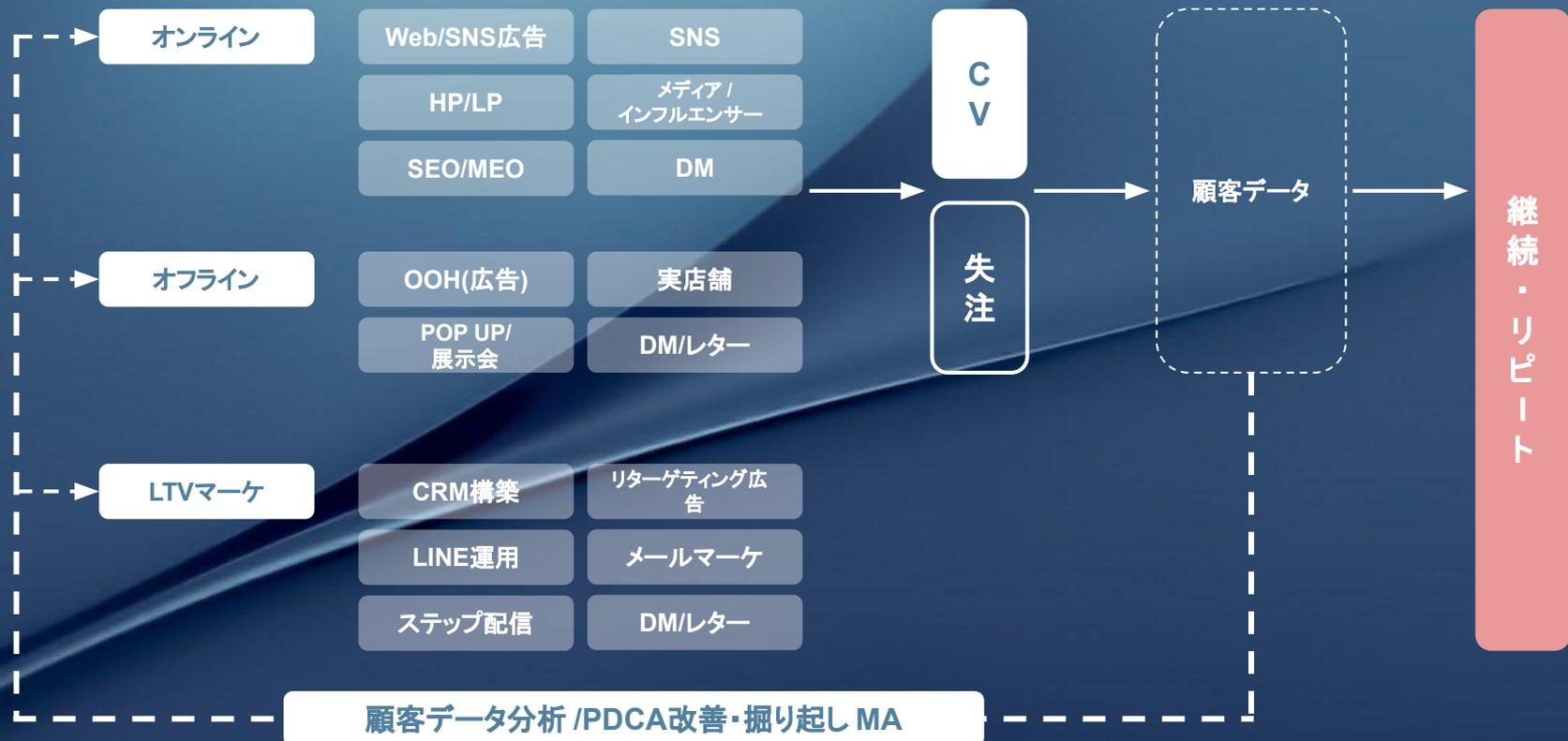
Marketing solutions

マーケティングソリューション

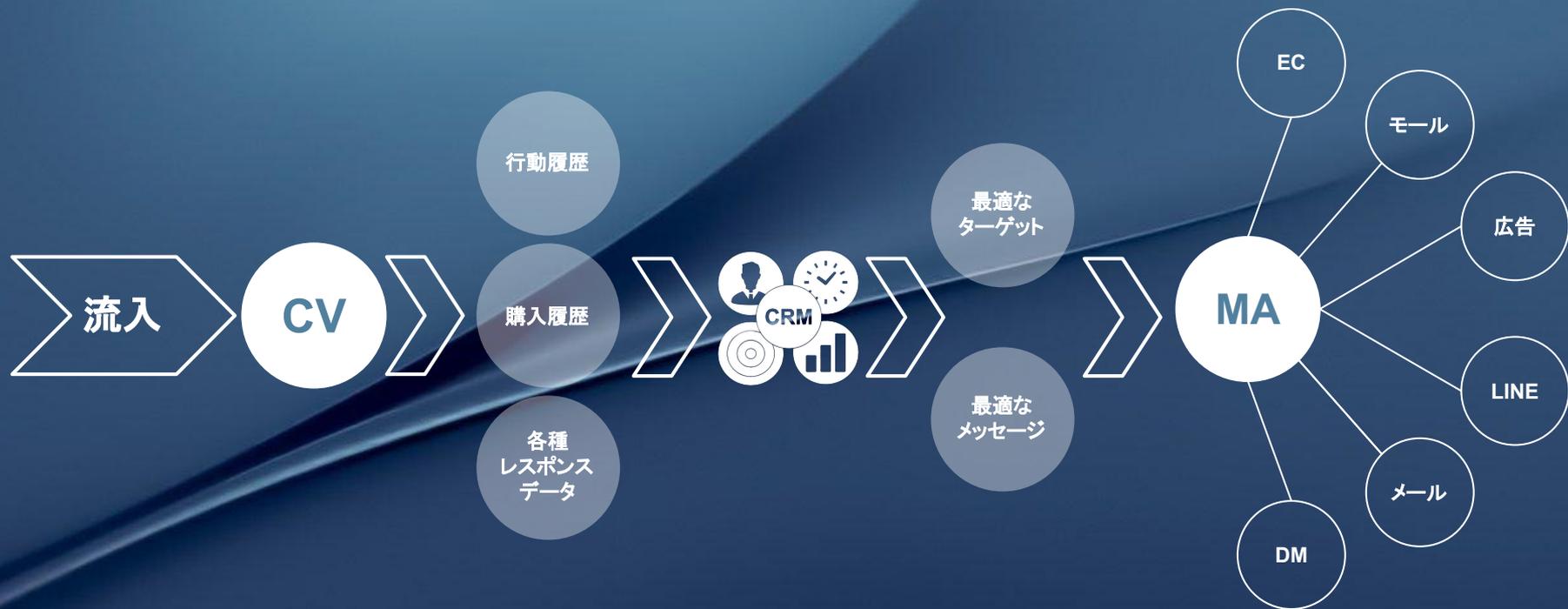
3つの軸から、企業のマーケティング課題を解決。
データを再活用し、全ての施策を最適化していけるのが、一気通貫支援のメリット。



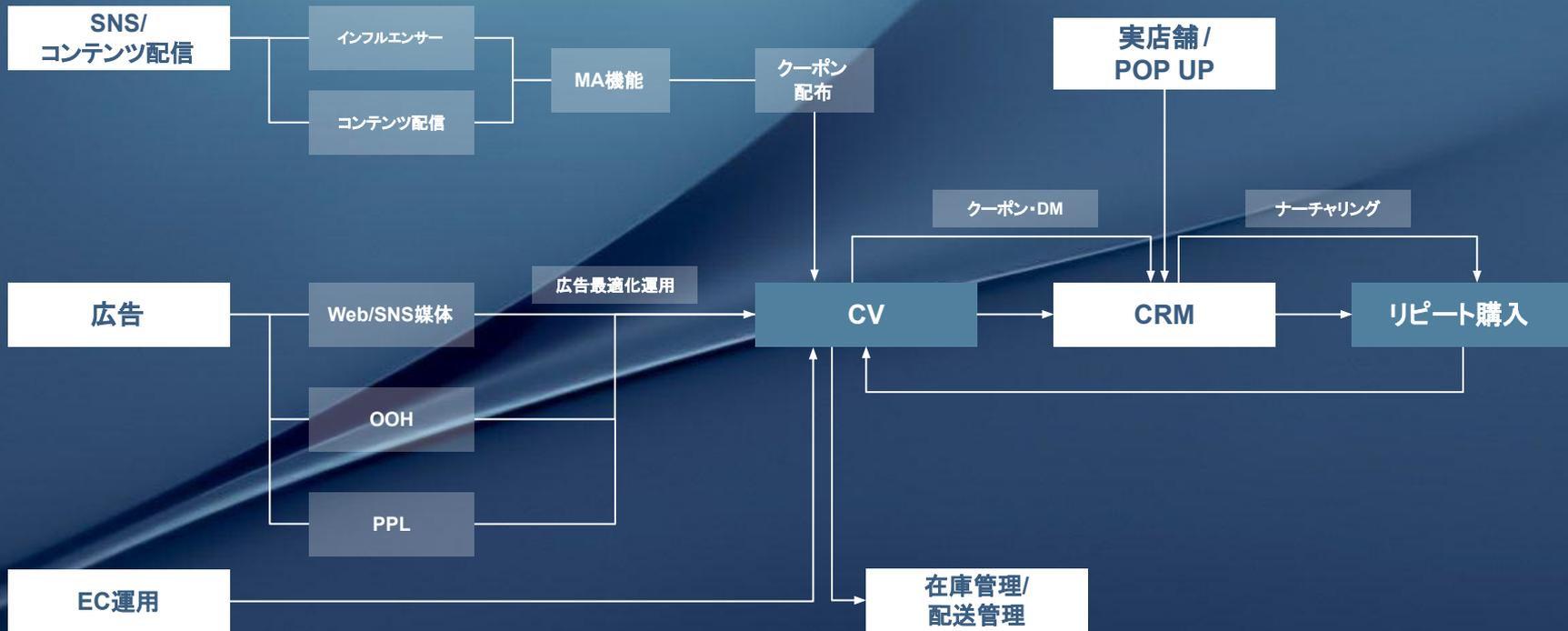
企画~実働まで、全て自社完結できるから【マーケティングの最効率化】が可能。



データ×テクノロジーでLTVを最大化。
MA/CRM連携や、LINE×CRM/広告連携によって継続的な購買に繋がります。



認知獲得・新規流入施策から、流入後のリピート販売施策までの全フローの
 企画・運用含む実働までを支援した事例です。



Sales solutions

セールスソリューション

3つの軸から、企業の営業課題を解決。

新たな顧客獲得経路の獲得、アプローチ結果や情報を今後の営業に活かせる形でデータ化。
商談数・受注数を現リソースのまま増やしていけるのが、LEEDのご支援の大きなバリューです。



リード獲得

これまでの商談した数や顧客属性を把握し、最適なアプローチ方法を立案～実施まで行う。
その後のアプローチ結果からPDCA改善までも行う。



営業生産性の向上

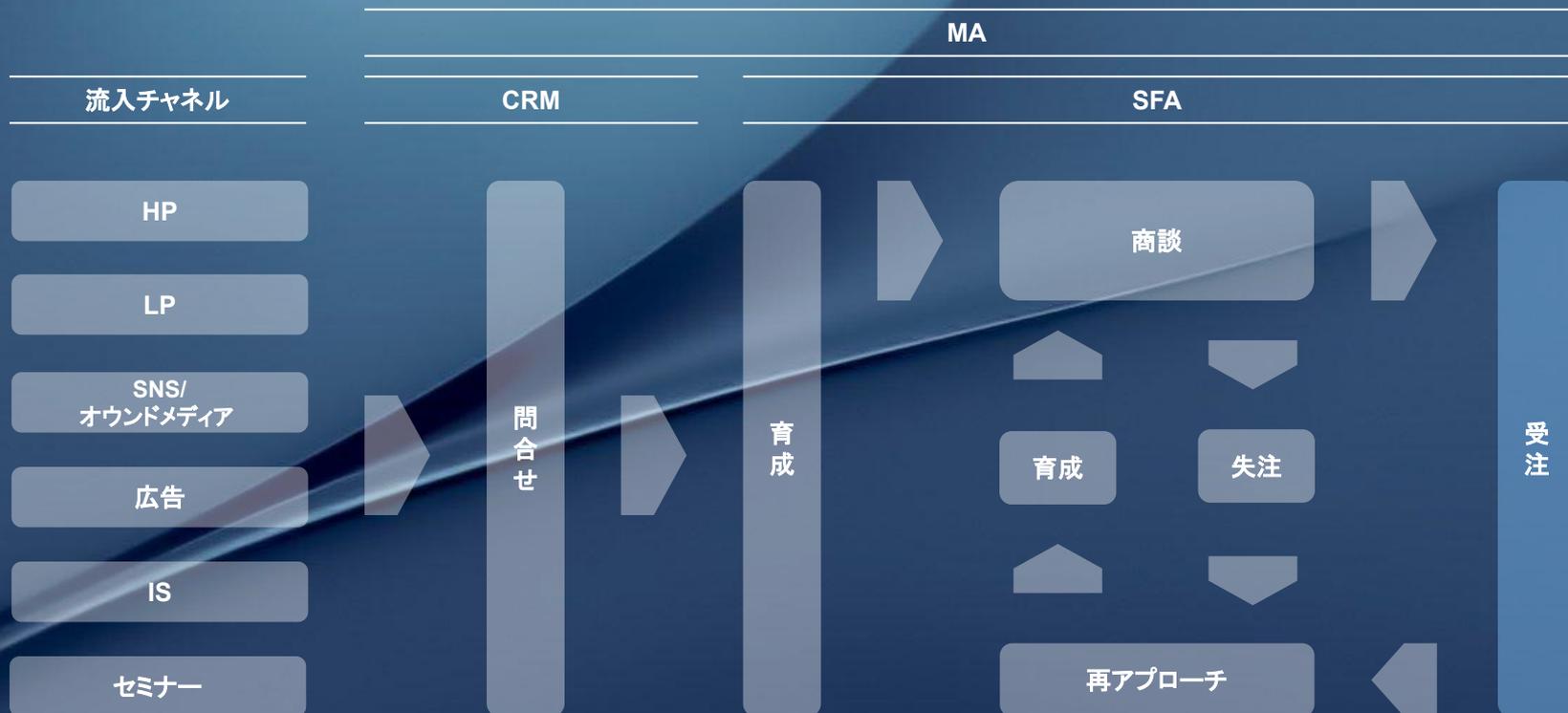
過去の営業活動データや商談プロセスを可視化し、次のアクションを明確化。
業務の属人化を防ぎ、再現性のある営業体制を構築することで、生産性向上を実現します。



受注率の最大化

顧客ニーズに応じた提案内容やタイミングを最適化し、商談フェーズごとの勝ちパターンを体系化。
インサイト分析と継続的な改善で受注率の最大化を図ります。

媒体選定/営業フローを整理/構築し可視化することで分析が容易となり、アプローチ /ナーチャリングや掘り起こしを最適なタイミングで行うことができ、【営業の最効率化】が可能となります。



マーケティング/セールスの加速に必要なリソースが全て1社で解決。
コストを最大限抑えながら、チーム体制で企業課題の解決に取り組みます。

支援企業数



120社

継続率



91%

平均売上向上



130%

利益率



最大10%向上

サポート体制



1社5名体制

Others

メディア事業について

企業・ビジネスパーソン・求職者に対して、様々な企業や働く人の取り組みにフォーカスした
実用的な情報及びインタビューを掲載し企業・人の「働く指針」となるメディア運営を行っています。



Others

エンターテイメント事業について

ライブ/イベント運営の企画～運営まで一気通貫で実施できるのが特徴です。
他にもクリエイティブ制作やキャスティング・プロモーションも合わせて行うことが可能です。



About us

株式会社LEEDについて

会社名 株式会社LEED(英表記:LEED Inc.)

設立 2021年12月

所在地 東京都渋谷区東2-24-2 4F

従業員数 17名

事業内容 マーケティングソリューション支援事業
セールスソリューション支援事業
メディア事業
エンターテイメント事業

PURPOSE



働くすべての人に
「自分らしさ」と
「リスペクト」を。

VALUE

- 0 "Make a lot of mistakes."
- 1 共創と共成長
- 2 多様性
- 3 "Live your life."
- 4 伝播させる

LEED

Leveraging Exceptional Expertise for Development.