

“最速5分”

RAGを活用した生成AIによる
超速ブランド・マーケ・プラン作成
アプリのカスタマイズ提供サービス

Gadit_II のご紹介（10月17日リリース）

Company Profile

会社概要



会社名

株式会社 studio ASAVI (スタジオ アサビイ)

代表

久野 麻人

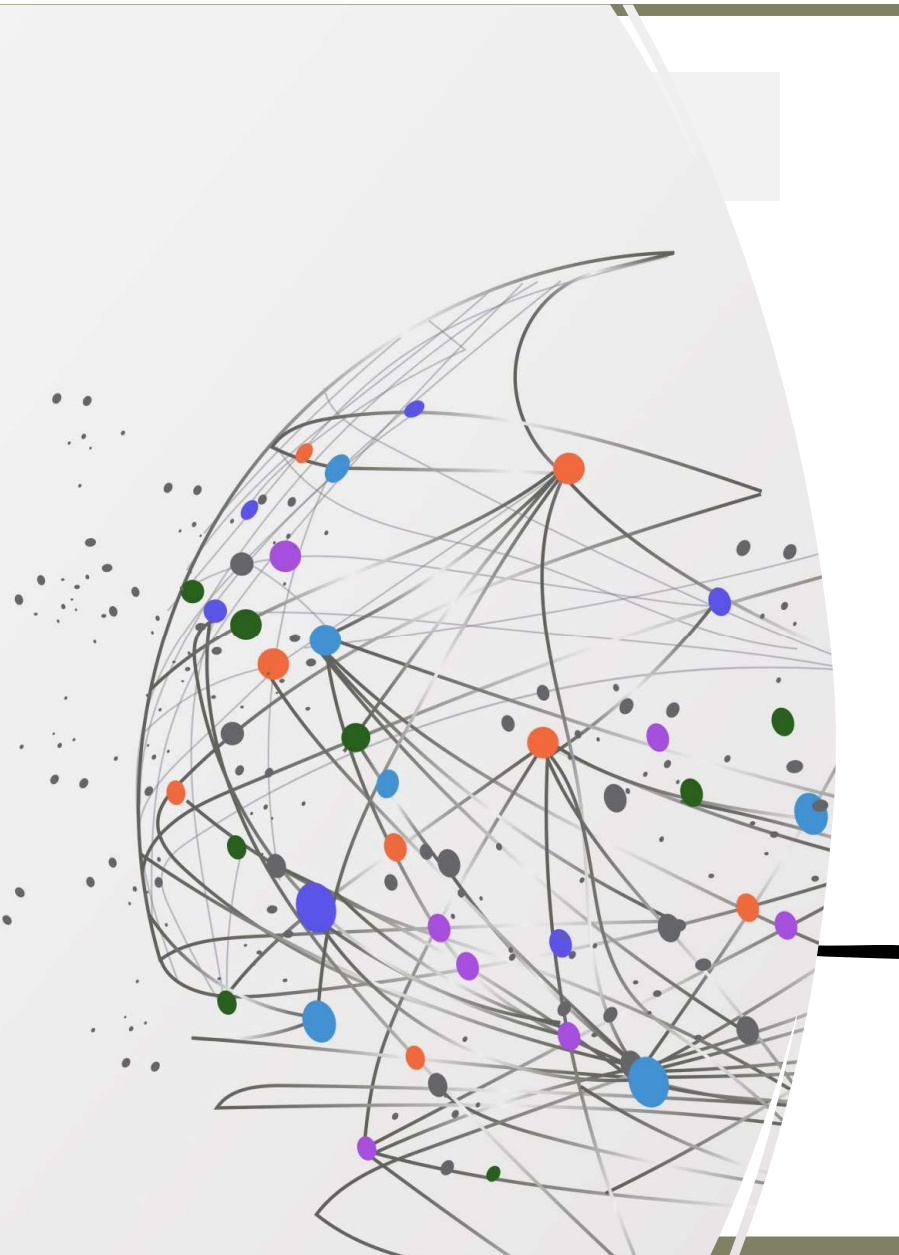
(略歴) 大阪大学卒、ADKにてプランニング業務につき自動車、ITなどを担当、08年より日経グループの日本経済社にてデータ解析部署を立上げマネージャー職に就く。データ活用による数々の独自ソリューションを開発

設立

2024年7月

事業

- ・マーケティング・コンサルティング：期間設定、伴走型
- ・受託型データ解析：顧客データ分析、売上分析・予測、それらに基づく戦略提案
- ・受託アンケート調査：調査企画・設計、データ分析、レポート
- ・データ活用、マーケティングについての社内研修・セミナー



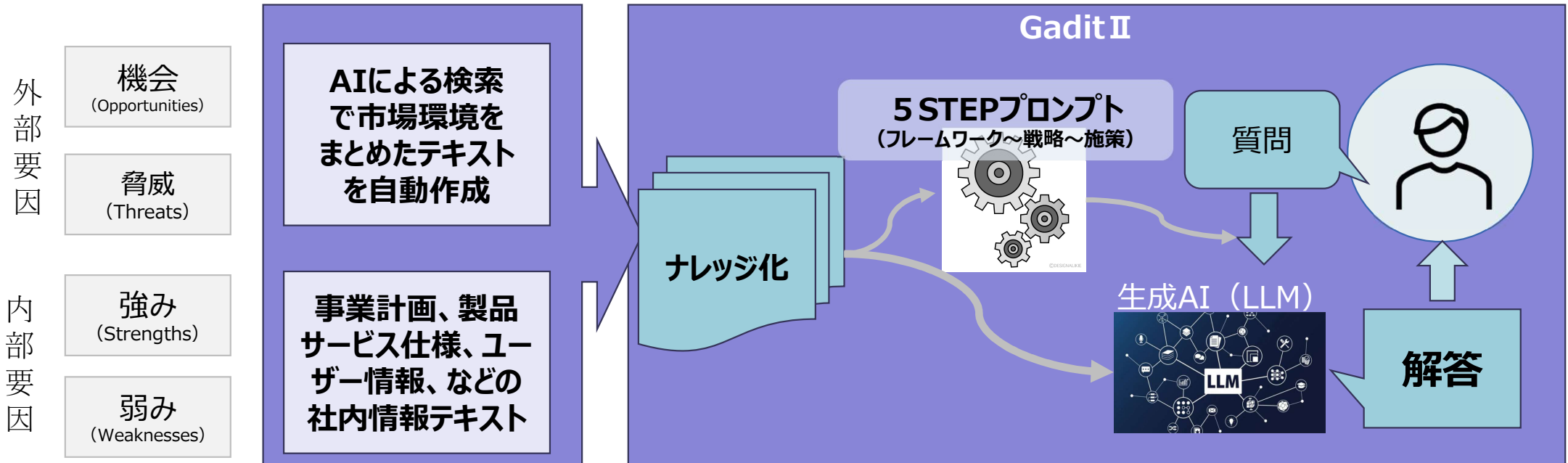
“最速5分でマーケティング戦略作成”
RAGを活用した超速
ブランドマーケプラン作成
アプリ提供サービス
Gadit_II のご紹介

application

Gadit II による戦略作成

ビジネス・フレームワーク～戦略方針～広告キャンペーンなど施策プラン の自動作成：
 外部情報+内部情報をGadit II にインプットしナレッジ化を行い、多段階プロンプトを用いて、マーケティングフレームワーク（SWOT、ファイブフォースなどの環境分析や、ブランド・エクイティ・ピラミッドなど）、戦略、施策、コンテンツと段階的にアプトプットしていくことで、一貫性があり、高精度のマーケティングを実現。

<Gadit II : ブランド・マーケティングプラン生成の構造>



Strength

Gadit_IIの主な特徴と強み**“高精度な一貫したマーケティングプランを超速でカンタン作成。さらに施策展開まで作成可能”****特徴1：一貫性ある高精度なプラン作成**

マーケティングプランニングのメソッドに則った、多段階のプロンプトを組み込むことにより、市場動向や内部情報（商品・サービス情報、顧客情報）を正確に捉え、SWOT分析などのフレームワークからの課題設定を踏まえた、一貫性あるマーケティング戦略、施策の構築が可能。

**特徴2：迅速なデータ処理と分析**

市場動向、商品・サービス情報、顧客情報、他社情報などの複数の大量データを短時間で処理し、戦略を迅速に提供。従来の手法に比べて大幅な時間短縮が可能。

**特徴3：AIとの対話により、ブラッシュアップが可能**

ブランド戦略、ターゲット設定、広告コピー作成など、視点を変えるリクエストをAIに求め、繰り返すことで、多様なアイデアの開発が可能。

**特徴4：導入の簡便さ**

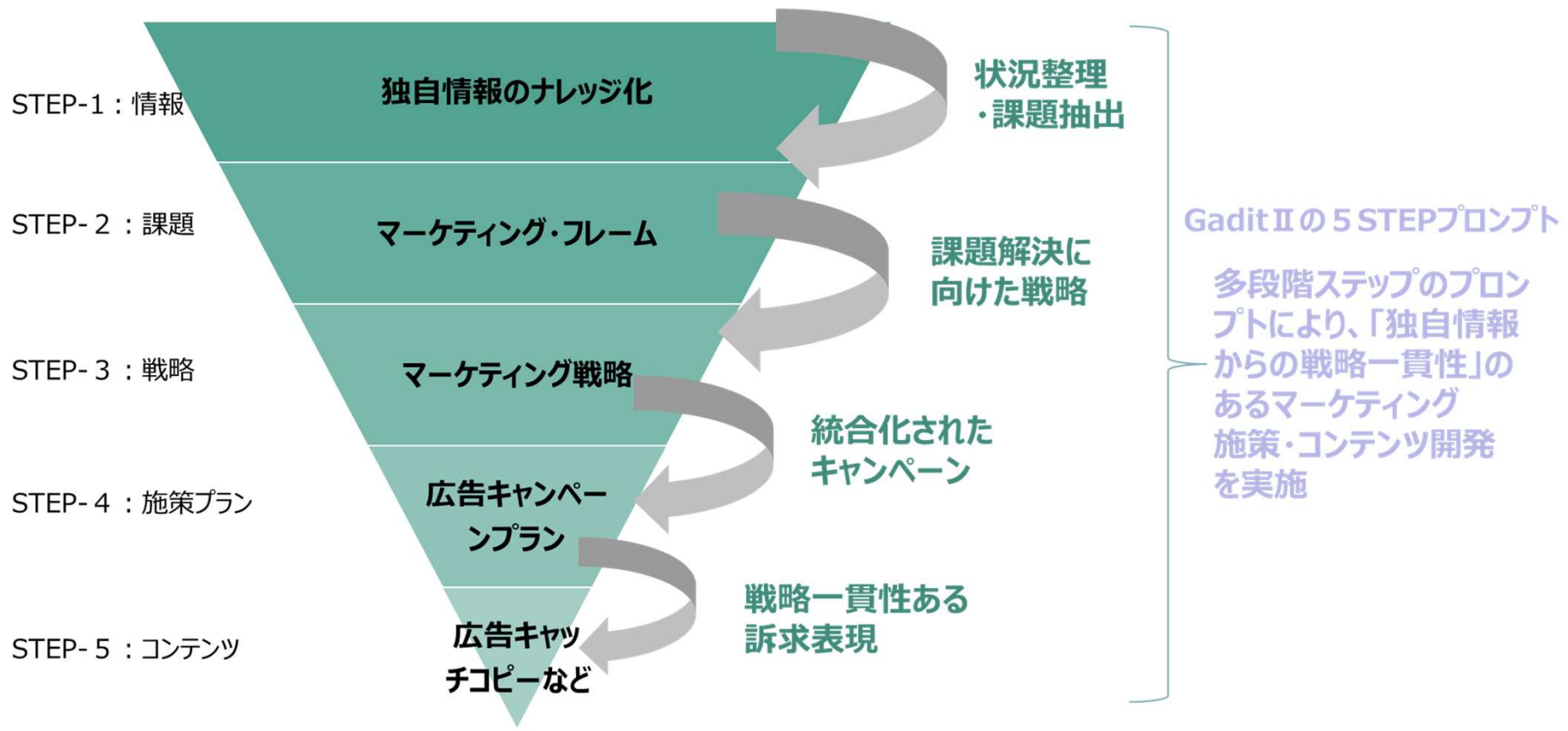
カスタマイズサービス導入が容易であり、既存のワークフローにスムーズに組み込むことが可能。



Strength

Gadit_IIの主な特徴と強み

Gadit IIによるプランニングはなぜ精度が高いのか？：5 STEPプロンプト



How to Use

サービスの利用方法

ご用意いただくもの

分析対象となる テキストデータのご提供

- ・自由回答テキスト
- ・インタビューテキスト
- ・その他（商品情報、
関連情報など）



ヒアリング項目

- ・利用目的
- ・KPI
- ・重要な情報： ターゲットなど
- ・活用領域： 広告、コンテンツ など
⇒ チューニングを行い調整

アウトプット（納品物）

■ アプリ：

（作成期間：1H～）



SWOT分析の依頼

Blansheを30代子育て女性をターゲットとした場合のSWOT分析をまとめてください

以下は、Blansheを30代子育て女性をターゲットとした場合のSWOT分析です。

強み (Strengths)	弱み (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> - エレガントで繊細的なデザイン - 環境に優しい素材の使用 - オンラインショッピングに強み - 幅広い年齢層に支持されるスタイル 	<ul style="list-style-type: none"> - 高価格帯による購入ハードル - ブランド認知度の低さ - サイズやフィット感のバリエーション不足 - マーケティングリソースの限界
機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - 子育て中の女性向け市場の拡大 - オンラインショッピングのさらなる普及 	<ul style="list-style-type: none"> - 競合他社の増加と価格競争 - 原材料価格の上昇

■ 関連するデータ分析： Gadit分析実施前の事前データ 分析結果（クラスタ分析など）

ご利用料金： SaaSの場合 初期費用10万～ + 月額使用料 1万/月～

・企画提案の場合： 1 案件あたり、15万円～

※関連するデータ分析は別途費用が発生



Use Caseのご紹介

application

アウトプット例

アウトプットイメージ：婦人向けショートブーツブランドにおけるSWOT分析

<Gensparkによる市場動向の検索>



Genspark Beta

Sparkpageを生成

時間を節約。より良い結果。

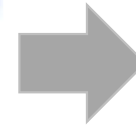
婦人用ショートブーツの市場動向

旅行 ▶

製品 ▶

Autopilot エージェント *New!*

9,979,955 Sparkpages



市場動向まとめを自動テキスト生成

婦人用ショートブーツ市場の動向分析

市場概要

2023年のショートブーツ市場は、102億米ドルと評価され、2030年までに175億米ドルに達すると予測されています。この成長は、消費者のファッションへの関心の高まりと、ショートブーツの多様なデザインが市場を牽引していることに起因しています。

[www.verifiedmarketreports.com](https://www.verifiedmarketreports.com/ja/product/short-boots-market-size-and-forecast/)

市場には多くのブランドが存在し、特にエレガントなデザインのショートブーツが人気を集めています。これらのブランドは、消費者の多様なニーズに応えるために、デザイン性と機能性を兼ね備えた製品を提供しています。

[curricurrier.com](https://curricurrier.com/recommended-boot-brands-for-ladies/)

ショートブーツは、サイドゴア、レースアップ、厚底など多様なデザインがあり、消費者の好みに応じた選択肢が豊富です。これにより、さまざまなスタイルや用途に合わせたブーツが選ばれています。

[www.elle.com](https://www.elle.com/jp/fashion/shopping/a37920496/boots-trend-summary-2021fw/)

成長予測

ショートブーツ市場は、2023年から2030年にかけて年平均成長率（CAGR）で成長すると予測されています。この成長は、ファッション業界の変化と消費者の購買行動の進化により促進されています。

[www.verifiedmarketreports.com](https://www.verifiedmarketreports.com/ja/product/short-boots-market-size-and-forecast/)

市場拡大の要因として、ファッションの多様化に伴い、ショートブーツはその汎用性とスタイルの多岐にわたる点で、幅広い年齢層に支持されています。

senken.co.jp

application

アウトプット例

アウトプットイメージ：婦人向けショートブーツにおけるSWOT分析/ブランドエクイティ・ピラミッド作成

データのインプット後、プロンプトにより、DBの情報を活用し、SWOTやそれに基づく戦略等を自動作成

<GaditによるSWOT分析の自動作成>



婦人靴マーケティング・チーム 6

30代子育て女性をターゲットとしたSWOT分析の依頼

Blansheを30代子育て女性をターゲットとした場合のSWOT分析をまとめてください

Workflow Process

以下に、Blansheを30代子育て女性をターゲットとした場合のSWOT分析をマトリクス形式でまとめます。

SWOTカテゴリ	内容
強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> - エレガントで機能的なデザイン：30代の子育て女性に求められるスタイリッシュさと実用性を兼ね備えたデザイン。 - 環境に優しい素材の使用：持続可能性を重視する消費者のニーズに応えるエコフレンドリーな素材の採用。 - オンライン販売の強化：オンラインショッピングの普及に対応した充実したECサイト。
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> - 高コスト構造：環境に優しい素材の使用や高品質な製品作りにより、価格が競合他社に比べて高くなる可能性。 - ブランド認知度の限定：特定のターゲット層に強みがある一方で、広範な市場への認知度がまだ十分でない。
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> - 市場の成長性：30代子育て女性を含むオンラインショッピング市場の拡大。 - ファッションの多様化：ショートブーツの需要増加と多様なスタイルへの対応。 - 持続可能なファッションへの関心増加：環境意識の高まりに伴うエコ製品の需要増。
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> - 原材料の価格上昇：革や合成素材の価格変動による製品コストの増加。 - 競争の激化：多くのブランドが市場に参入し、価格競争や差別化戦略が求められる。 - 消費者の変化するニーズ：トレンドの急速な変化に対応する必要性。

販売戦略を構築するにあたっての解決すべき課題：

1. 価格競争力の向上：コスト削減や価格設定の見直しを検討し、競合他社と比較して魅力的な価格帯を設定する。
2. ブランド認知度の向上：マーケティング活動を強化し、ターゲット層への認知度を高めるための広告やプロモーションを展開する。
3. 製品ラインナップの拡充：多様なスタイルや機能を持つ製品を追加し、幅広いニーズに対応する。
4. サプライチェーンの最適化：原材料の安定供給とコスト管理を強化し、価格変動の影響を最小限に抑える。
5. 顧客フィードバックの活用：ターゲット層からの意見や要望を積極的に収集し、製品改善や新商品の開発に反映させる。

<Gaditによるブランドエクイティ・ピラミッドの自動作成>



Workflow Process

以下に、Blansheのブランド・エクイティ・ピラミッドをまとめ、ブランド価値のコアとなるコンセプトを抽出します。

Blansheのブランド・エクイティ・ピラミッド

1. ブランドアイデンティティ (Brand Identity)

- 認知 (Saliency)：Blansheは30代の子育て女性向けに特化したエレガントで機能的なショートブーツを提供。オンラインチャネルを活用し、ターゲット層に効果的にリーチ。

2. ブランドの意味 (Brand Meaning)

- 性能 (Performance)：高品質な素材と優れたデザインにより、快適さとスタイリッシュさを両立。
- イメージ (Imagery)：環境に配慮したエコフレンドリーな素材の使用で、持続可能なファッションを象徴。

3. ブランドの反応 (Brand Response)

- 判断 (Judgments)：信頼性が高く、価格に見合った価値を提供。消費者からの高評価とリピート購入率の向上。
- 感情 (Feelings)：Blansheの製品を使用することで得られる満足感と自己表現の喜び。

4. ブランド共鳴 (Brand Resonance)

- 共鳴 (Resonance)：顧客との強固な関係を築き、ブランドへの高いロイヤリティとコミュニティの形成。

ブランド価値のコアコンセプト

「エレガントで持続可能なライフスタイルを支える信頼のパートナー」

Blansheは、30代の子育て女性が求めるスタイリッシュさと実用性を兼ね備えたショートブーツを提供し、環境への配慮を通じて持続可能なファッションを推進します。高品質な製品と信頼性により、顧客との強固な関係を築き、日常生活におけるエレガンスと快適さをサポートします。

ブランド・エクイティ・ピラミッドのマトリクス

application

応用とアウトプット例

アウトプットイメージ：SWOT分析に基づくブランド販売戦略/販売戦略に基づく広告キャンペーンプラン

データのインプット後、プロンプトにより、DBの情報を活用し、SWOTやそれに基づく戦略等を自動作成

<SWOT分析に基づく販売戦略の自動作成>

<販売戦略に基づく広告キャンペーンの自動作成>

SWOTの課題とブランド価値のコアコンセプトを踏まえBlansheの年間販売戦略を構築してください

Workflow Process

以下に、SWOT分析の課題とBlansheのブランド価値のコアコンセプトを踏まえた年間販売戦略を構築します。

1. 戦略的背景

ブランド価値のコアコンセプト
「エレガントで持続可能なライフスタイルを支える信頼のパートナー」

SWOT分析の課題

- 弱み
 - i. 高コスト構造
 - ii. ブランド認知度の限定
- 機会
 - i. 市場の成長性（オンラインショッピングの拡大）
 - ii. ファッションの多様化
 - iii. 持続可能なファッションへの関心増加
- 脅威
 - i. 原材料の価格上昇
 - ii. 競争の激化

これらを踏まえ、以下の年間販売戦略を提案します。

2. 年間販売戦略

第1四半期（1月～3月）：ブランド認知度の向上と市場浸透

- マーケティングキャンペーンの強化
 - インフルエンサーとの連携：30代子育て女性に人気のインフルエンサーを起用し、Blansheのショートブーツを紹介。
 - ソーシャルメディア広告：Instagram, Facebook, Pinterestなどでターゲット層に向けた広告を展開。
- オンラインプレゼンスの強化
 - SEO対策：ウェブサイトのSEOを最適化し、検索エンジンでの露出を増加。
 - コンテンツマーケティング：ブログや動画コンテンツを通じて、ファッションや持続可能性に関する情報を発信。
- プロモーションイベントの開催
 - オンライン限定セール：新年セールや季節限定キャンペーンを実施し、新規顧客の獲得を目指す。

第2四半期（4月～6月）：製品ラインアップの拡充と顧客満足度の向上

- 新製品の投入
 - 季節に合わせたデザイン追加：春夏シーズンに連した新デザインやカラーバリエーションを追加。
 - 限定コレクションの発売：限定モデルやコラボレーション製品を展開し、希少価値を高める。
- 顧客フィードバックの活用
 - アンケート調査の実施：購入者からのフィードバックを収集し、製品改善や新製品の開発に反映。
 - レビュー促進：購入後のレビュー投稿を促し、信頼性とブランド価値を向上。
- カスタマーサービスの強化

販売戦略を踏まえた第一四半期の広告キャンペーンプランを作成してください

Workflow Process

Blanshe 第一四半期 広告キャンペーンプラン

- キャンペーン概要
 - キャンペーン期間：1月～3月
 - ターゲット層：30代子育て女性
 - キャンペーン目的：
 - i. ブランド認知度の向上
 - ii. 新規顧客の獲得
 - iii. オンラインプレゼンスの強化
 - iv. 売上増加
- キャンペーン目標
 - 認知度向上：ソーシャルメディアフォロワーを20%増加
 - 新規顧客獲得：新規購入者数を15%増加
 - 売上目標：四半期売上を前年比20%増加
 - エンゲージメント向上：投稿のいいね数・シェア数を25%増加
- キャンペーンコンセプト

「日常に寄り添うエレガンス」

Blansheのショートブーツが、忙しい日常を走る30代子育て女性のライフスタイルにエレガントさと快適さを提供することを強調。
- ターゲットオーディエンス
 - 年齢：30歳～39歳
 - 性別：女性
 - 生活状況：子育て中、働くママ
 - 興味関心：ファッション、エコフレンドリー製品、オンラインショッピング
 - オンライン行動：Instagram, Facebook, Pinterestを頻りに利用
- キャンペーン施策

A. インフルエンサーマーケティング

 - ターゲット：30代子育て女性に影響のあるマイクロインフルエンサー（フォロワー数1万～5万）
 - 内容：
 - 製品レビュー投稿
 - 「1日のコーディネート」動画またはライブ配信
 - コラボレーションによる限定クーポンコードの提供
 - 目標：
 - 各インフルエンサーあたり投稿数
 - エンゲージメント率5%以上

B. ソーシャルメディア広告

 - プラットフォーム：Instagram, Facebook, Pinterest
 - 広告形式：
 - フィード広告
 - ストーリー広告
 - 動画広告（15秒～30秒）
 - コンテンツ：
 - 製品の魅力を伝えるビジュアルと動画
 - 限定限定セールや新商品情報
 - 顧客のレビューやカスタマーサポート
 - ターゲティング：
 - 年齢、性別、地域、興味関心に基づく詳細ターゲティング
 - 目標：
 - リーチ数500,000人
 - クリック率（CTR）2%以上

C. コンテンツマーケティング

 - ブログ記事：
 - 「子育てママのためのスタイリッシュな靴選び」
 - 「エコフレンドリー素材の魅力」
 - 「Blansheショートブーツのメンテナンス方法」
 - 動画コンテンツ：
 - 製品紹介動画
 - コーディネート提案動画
 - 顧客インタビュー動画
 - 配信チャネル：公式ウェブサイト、YouTube、ソーシャルメディア

Information

キャンペーンのご紹介

「Gadit_II : 生成AIによる超速ブランドマーケ・プラン作成アプリ提供サービス」

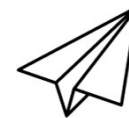
独自情報をナレッジ化し、多段階プロンプトを用いて、マーケティングフレームワーク、戦略、施策と段階的にアウトプットし、一貫性があり、高精度のブランド・マーケティングを実現。

**2024年10月末まで、テスト版の「初回お試しキャンペーン」を実施中です
(ご興味ある方は、下記までお問い合わせください。)**

マーケティングコンサルやデータ分析に関するご相談をお待ちしております



070-4010-5989



info@studio-asavi.com



[https:// studio-asavi.com/wp](https://studio-asavi.com/wp)

Thank you

