

弊社紹介



FUNTRE

会社名 FunTre株式会社（ファントレ）

URL <http://www.funtre.co.jp>

所在地 東京都新宿区市谷本村町3-27口リエ市ヶ谷ビル7F

電話 03-4405-6392

資本金 10,000,000円

社員数 65名（パート含む）

設立日 2011年5月9日

事業内容

- ・WEBコンサルティング ・マーケティングオートメーション
- ・美容事業（美容室 mahoroba）・ヨーグルト通販事業
- ・保育事業（江戸川区瑞江、篠崎：2園）

『本物』を世界に。

世の中で埋もれている技術、
研究、サービス、文化を、デジタルマーケティングを使って、
世の中に発信する方法を日々研究、開発しております。

世の中の”本物”が日本中に、
そして世界中に広がることによって、
日本がより楽しい、素晴らしい国に成長していくことに
貢献したいと思っております。

弊社事業内容

実践研究型WEBコンサルティング

コンサルティング事業

WEBマーケティング



教育事業



輝きベビー保育園(江戸川区)

店舗事業



美容室mahoroba(恵比寿)

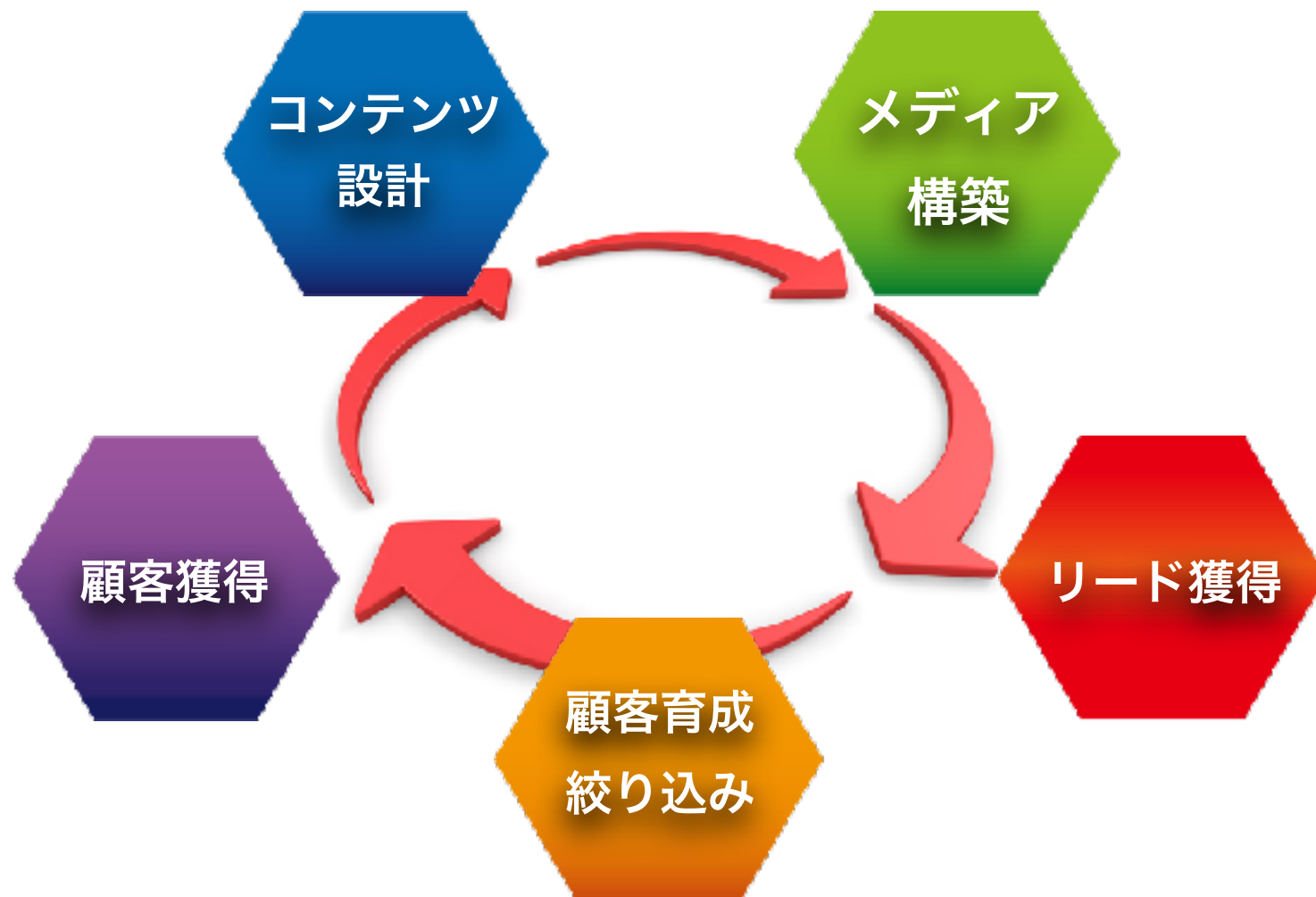


通販事業

ヨーグルト種菌・周辺機器

WEB集客の仕組み化

WEB集客の仕組み化により、
営業活動とサービス向上に注力できる



100通り以上の戦術 (WEB戦略カード)



マーケティングの指標



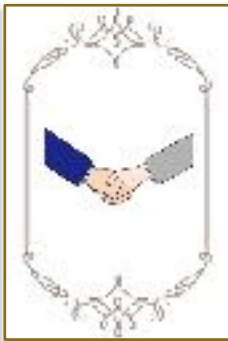
マーケティングの指標



100通り以上の戦術の効果やかかる労力、難易度を数値化

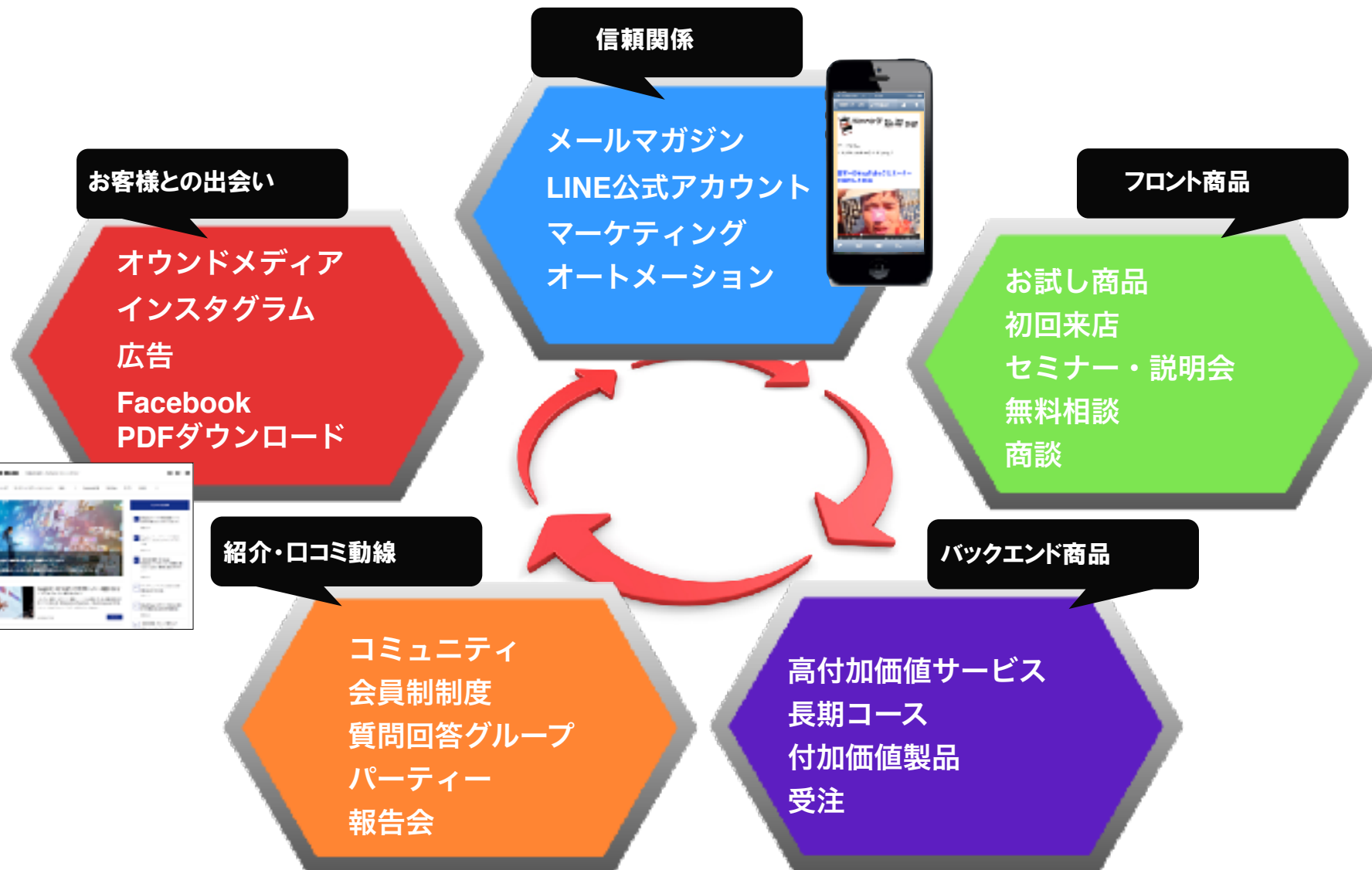
戦術	特徴	マーケティング効果	効果が出るまでの期間	かかる時間	難易度
Facebook投稿(1日1投稿)	もっとも効果が出やすい。 一方で1日1投稿だと期間がかかってしまう	★★	3ヶ月	★★★	2
Facebook投稿(1日5投稿)	もっとも効果が出やすい。 1日5投稿だと1ヶ月ほどですぐに効果が出る。 自分の名前を出したくない、企業としてマーケティングしたい場合は難しい	★★★★★	1ヶ月	★★★★★	5
Facebookライブ投稿	簡単に始めることができ効果がやすい。 ただ日々のFacebookの発信を行っていないと効果が半減してしまう	★★★	即日	★★	3
オープンキャンペーン	キャンペーン時に既に発信力のある人に応援をお願いすることで効果が出る。 オープン時なので他者も応援しやすい。お願いできる相手が必要になる	★★★★★	3日	★★★	4
メールマガジン7通	見込み顧客と信頼関係を築くために効果の高い戦略。 ただ7通だけだと信頼関係ができる前に終わってしまう	★	3日	★	2
メールマガジン180通	見込み顧客と信頼関係を築くために効果の高い戦略。 180通続けることで遠方の方や、慎重なターゲットの行動を促すこともできる	★★★	3日	★★★★	4
メールマガジン365通	見込み顧客と信頼関係を築くために効果の高い戦略。 365通続けることで遠方の方や、慎重なターゲットの行動を促せ、毎日来るというインパクトも大きいので信頼も深くなる	★★★★★	3日	★★★★★	5
オウンドメディア	完成させた場合、最も安定したマーケティング効果がある。 匿名でできるのでB to Bにもオススメ。一方で作り上げるのに多くの時間と労力がかかってしまうので始めるには覚悟が必要	★★★★★★★	半年～1年	★★★★★★★	5
セミナー	一方で集客ができないと開催もできない。プレゼンテーション能力も必要となる	★★★	即日	★★	2
説明会	1対多で見込み客と接触ができ、その場で商品・サービスの販売ができる。一方でセミナーよりも集客が難しい。 複数回開催することは難しいのでセミナーと合わせて戦略を組むべき	★★	即日	★★	2
ランチ会	1対多で見込み客と接触ができ、少人数でも開催しやすい。 主婦や女性がターゲットの場合に効果を発揮し、B to Bやサラリーマンを相手にした場合は効果が小さい	★★	即日	★	1
朝活	1対多で見込み客と接触ができ、少人数でも気軽に開催しやすい。 B to Bやサラリーマン相手に効果を発揮し、主婦や女性をターゲットにした場合は効果が小さい	★★	即日	★	1
商品づくり	1対多で見込み客と接触ができ、少人数でも気軽に開催しやすい。 B to Bやサラリーマン相手に効果を発揮し、主婦や女性をターゲットにした場合は効果が小さい	★★	3ヶ月	★★	2
会員制商品	定期的な売上につながる。また少額でできるため、今まで商品やサービスを購入しなかった方にも販売できる。 短期間で大きな収入源とすることは難しい	★★★	半年～1年	★★★	4
MA	効率的に見込み客を顧客にすることができる。 B to Bには特に有効。インフュージョンソフトのようなMAソフトが必要になり、システム操作に慣れることが必須条件	★★★★★	3ヶ月	★★★★★	3
LINE@	メルマガもより手軽に始めることができ、ファン度も高くすることができる。 一方でファン度が高くない見込み客にはブロックされてしまうので幅広くファンをつくることには向いていない	★★★	即日	★★	2

会社のターゲット、目標に合わせた戦略設定



- Facebook
- メルマガ
- 出版
- Facebook動画広告
- YouTube広告
- 通信講座
- SEO対策
- 診断ゲーム or アプリ
- MA
- LINE@
- プレスリリース(TV)
- オウンドメディア

デジタルマーケティングの流れ



お客様事例集





マーケティングカレッジ MARCとは？

マーケティングカレッジ（MARC）とは

1. 全てのビジネス、経営において最も重要な

『マーケティング力』

2. 学びながらも収益をあげる仕組み

『超実践的カリキュラム』

3. マーケティングツールを使い個人や会社の認知を広げる

『影響力』

を養うことができます。

完全に実践型のケーススタディ & 実績が出たことだけを共有

MARCのメリット

- ・ 実践している講師からの話が聞ける
- ・ いつでも相談ができる
- ・ テンプレートが豊富
- ・ 遠方からでも同じ質の学びが受けられる
- ・ 初めての方でもわかりやすく学べる
- ・ 自分に必要な内容を選んで学べる
- ・ マーケティングを学べる場所は他にない

認定資格を発行（試験あり）

- ・ マーケティング戦略アドバイザー
- ・ マーケティング戦略コンサルタント
 - ・ ビジネス戦略プランナー
 - ・ Instagramプロ講師

基 礎

- 【3】 マーケティング戦略学科
- 【3】 インスタグラム学科
- 【3】 フェイスブック学科
- 【3】 ユーチューブ学科学科
- 【3】 LINE@・メルマガ
- 【3】 WEBライティング基礎学科
- 【3】 Webデザイン
- WEBコンテンツ制作学科
- 【3】 プレゼンテーション学科
- 【3】 海外マーケティング研究学科
- 【3】 ビジネスモデル学科

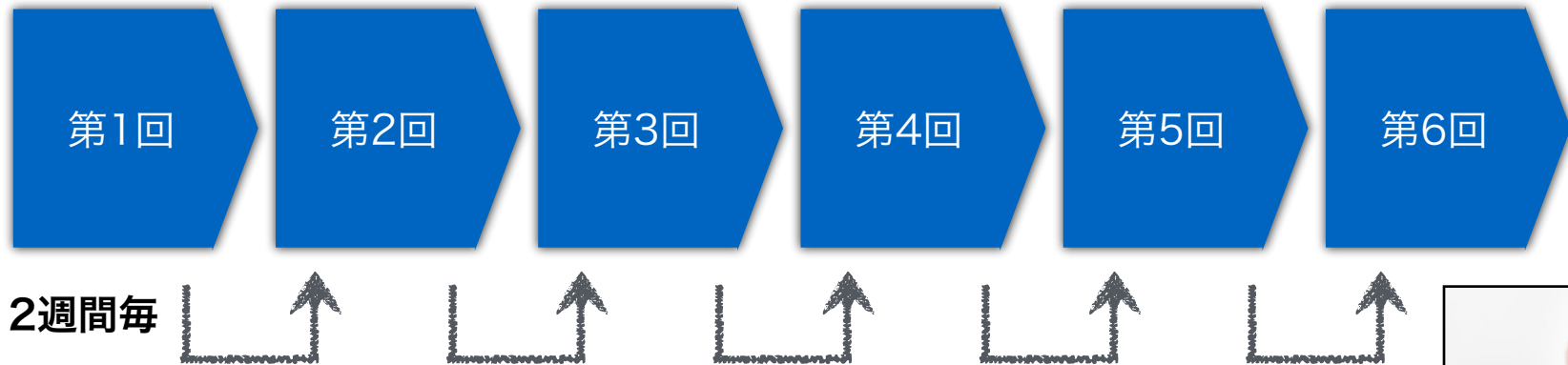
応 用

- 【3】 初級アントレプレナー学科Ⅰ
- 【3】 上級アントレプレナー学科Ⅱ
- 【3】 出版ブランディング学科Ⅰ
- 【3】 出版ブランディング学科Ⅱ
- 【3】 事業企画プロポーザル学科
- 【3】 マーケティング戦略応用学科
- 【3】 コーポレートブランディング学科

学習効果が高まる最適な受講ペース

学科(3単位)の学習ペース

3ヶ月（90日）を通じて効果的に学ぶ



授業



実践&定着



振り返り



修了試験

さらに、

魅力あふれる仲間との交流

学び続ける習慣が自然と身に付く

数々の**仕掛け**が用意された最新の学校です。



楽しい 大人の部活動



部活動を通じて感性を磨きながら仲間とのつながりを深める

An aerial photograph of a city, likely Tokyo, with a blue overlay. White lines are drawn over the image, connecting various points and forming a network, possibly representing a transportation or communication system. The text '目的別コース紹介' is centered in the middle of the image.

目的別コース紹介

コース価格（税込）

プラン	マーケティングコンサルタントコース 6学科選択	マーケティングプロコース 4学科選択	マーケティングスキルアップコース 2学科選択
価格	144,000円 × 6	144,000円 × 4	144,000円 × 2
総額	864,000円	576,000円	288,000円
内容	【基礎】 マーケティング戦略学科 【応用】 マーケティング戦略学科 【ワンディ】 マーケティング集中講座 Instagram学科 動画オンライン集客学科 LINEマーケティング学科 -その他開講中の学科-	【基礎】 マーケティング戦略学科 【ワンディ】 マーケティング集中講座 【応用】 マーケティング戦略学科 Instagram学科 動画オンライン集客学科 LINEマーケティング学科 -その他開講中の学科-	【基礎】 マーケティング戦略学科 【応用】 マーケティング戦略学科 【ワンディ】 マーケティング集中講座 Instagram学科 動画オンライン集客学科 LINEマーケティング学科 -その他開講中の学科-
目標	マーケティングコンサルタントになる	自社のマーケティングを成功させる	自社のマーケティングをパワーアップする
参考期間	1 年間半	1 年	半年

コース価格（税込）

プラン	マーケティングコンサルタントコース 6学科選択	マーケティングプロコース 4学科選択	マーケティングスキルアップコース 2学科選択
通常	864,000円	576,000円	288,000円
特別価格	518,000円 40%OFF	345,000円 40%OFF	201,600円 30%OFF
内容 (例)	【基礎】 マーケティング戦略学科 【応用】 マーケティング戦略学科 【ワンディ】 マーケティング集中講座 インスタグラム学科 動画オンライン集客学科 LINEマーケティング学科 -その他開講中の学科-	【基礎】 マーケティング戦略学科 【応用】 マーケティング戦略学科 【ワンディ】 マーケティング集中講座 インスタグラム学科 動画オンライン集客学科 LINEマーケティング学科 -その他開講中の学科-	【基礎】 マーケティング戦略学科 【応用】 マーケティング戦略学科 【ワンディ】 マーケティング集中講座 インスタグラム学科 動画オンライン集客学科 LINEマーケティング学科 -その他開講中の学科-
目標	マーケティングコンサルタントになる	自社のマーケティングを成功させる	自社のマーケティングをパワーアップする
参考期間	1 年間半	1 年	半年

最新スケジュール

Schedule

マーケティング戦略学科	インスタグラム学科	LINEマーケティング学科	SEO戦略学科
【第7期日程】 第1回：3月25日(木) 19:00～21:30 第2回：4月8日(木) 19:00～21:30 第3回：4月22日(木) 19:00～21:30 第4回：5月6日(木) 19:00～21:30 第5回：5月20日(木) 19:00～21:30 第6回：6月3日(木) 19:00～21:30 最終試験：6月17日(木)19:00～21:30	【第9期日程】 第1回：5月6日(木) 10:30～12:00 第2回：6月3日(木) 10:30～12:00 第3回：7月1日(木) 10:30～12:00 ※その他、随時動画講義あり ※グループコンサル、個別相談の日程は都度参加者様に連絡	【第6期日程】 第1回：4月28日(水) 19:00～21:30 第2回：5月12日(水) 19:00～21:30 第3回：5月26日(水) 19:00～21:30 第4回：6月9日(水) 19:00～21:30 第5回：6月23日(水) 19:00～21:30 第6回：7月7日(水) 19:00～21:30 最終試験：7月21日(水)20:00～21:00	【第4期日程】 第1回：5月13日(木) 19:00～20:30 第2回：5月27日(木) 19:00～20:30 第3回：6月10日(木) 19:00～20:30 第4回：6月24日(木) 19:00～20:30 第5回：7月8日(木) 19:00～20:30 第6回：7月22日(木) 19:00～20:30 その他グループセッションを2回予定しています ※各グループで調整
YouTube学科	Facebook学科	店舗集客学科	オンラインスクール構築学科
【第6期日程】 第1回：4月9日(金) 19:00～21:30 第2回：4月23日(金) 19:00～21:30 第3回：5月14日(金) 19:00～21:30 第4回：5月28日(金) 19:00～21:30 第5回：6月11日(金) 19:00～21:30 第6回：6月25日(金) 19:00～21:30 ※参加・進捗状況により補講を実施します	【第3期日程】 第1回：2月16日(火) 19:00～21:30 第2回：3月2日(火) 19:00～21:30 第3回：3月16日(火) 19:00～21:30 第4回：3月30日(火) 19:00～21:30 第5回：4月13日(火) 19:00～21:30 第6回：4月27日(火) 19:00～21:30 最終試験：5月11日(火) 20:00～21:00 ※参加・進捗状況により補講を実施します	【第2期日程】 第1回：4月6日(火) 15:00～18:30 第2回：4月20日(火) 15:00～18:30 第3回：5月11日(火) 15:00～18:30 第4回：5月25日(火) 15:00～18:30 第5回：6月8日(火) 15:00～18:30 第6回：6月22日(火) 15:00～18:30 最終試験：7月6日(火)15:00～18:30	【第3期日程】 第1回：4月12日(月) 19:00～21:00 第2回：4月28日(月) 19:00～21:00 第3回：5月10日(月) 19:00～21:00 第4回：5月24日(月) 19:00～21:00 第5回：6月14日(月) 19:00～21:00 第6回：6月28日(月) 19:00～21:00 卒業制作発表会： 7月12日(月) 19:00～21:00

The background of the slide is a blue-tinted aerial photograph of a city, likely Tokyo, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and a complex network of roads. Overlaid on this image are several thin, white, curved lines that resemble orbital paths or data trajectories, creating a sense of connectivity and modernity.

MARC教育方針

MARC教育方針

本物を、世界に。

中小企業でも街の八百屋さんでも

マーケティングを学んで、

発信できるようになれる

より多くの人にマーケティングの理論を伝える

MARC教育方針

日本がより楽しく、素晴らしい国に成長するために、
最適なマーケティングを駆使できる新時代の人財を育て
創出していくために

- ・ 思考を深め、視野を広げる講義スタイル
- ・ 現場で実務ですぐに使える実践的スキル
- ・ さまざまな価値観を持った仲間との交流の場
を提供します

