



デジタルマーケティング支援からWEBサイトの企画・制作・運用まで御社に寄り添う多数のサービスをご提供しています。

■目次

1. パンディングについて

1-1. 概要

1-2. パンディングの由来

2. パンディングが大切にしていること

3. 事業紹介

3-1. 事業領域

3-2. パンディングの強み

3-3. パンディングが選ばれる4つの理由

3-4. WEB制作の流れ(ご参考)

4. メンバー紹介

5. 過去実績紹介

6. ご支援の流れ

パンディングについて

■ 概要

パンディング (屋号) ※2021年 法人化予定 Panding

| 代表
畑中 雄樹

| 沿革
2017年7月1日 独立・創業
2021年 法人化予定

| 従業員数
5名(2021年10月現在)※パートナー様含む

| 過去のプロジェクト実績(50音順)
伊藤忠インタラクティブ株式会社
株式会社シロクマ
株式会社セブン&アイ・ネットメディア
株式会社電通テック
株式会社デルフィス(現トヨタ・コニック・プロ株式会社)
株式会社Tokyo Bijin Lab
ネットイヤーグループ株式会社
株式会社博報堂DYデジタル(現デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社)
株式会社フォレスト(Volkswagen ディーラー)
株式会社モーターレン・グランツ(BMW ディーラー)
他 多数

| 所在地
〒341-0037 埼玉県三郷市高州3-135-1

■パンディングの由来



パン + ディング

パン(pan)は全体という意味です。

ディング(ding)はモノ・コト・出来事という意味です。

つまり、ものごと全体を広く見渡すという意味が込められています。

クライアントやその先ユーザーニーズへの実現方法は常に変化するものです。
それらの変化を捉え、自身も成長し不確実な時代を常に前向きに対応していく志を持ち続けたいと思います。

また、隠されたメッセージとして、ロゴのモチーフにもなっているパンダ(panda)。
漢字で書くと「大熊猫」。由来は「猫のように俊敏に動き、熊のように強いから」だとか。
ロジカルな分析は冷静に対処し、クリエイティブには情熱をもってパンディングは行動します。

よく見ると、鼻から口にかけて0→1→∞をあしらっていたり、
濁点の文字には、会話(コミュニケーション)を意味するクォーテーション「”」が隠れていたり、
進行形(ing)は「常に前向きに」という願いがあったり、遊び心の中にも隠しきれない野心や企みを備えています。

パンディングが大切にしていること

■パンディングが大切にしていること

仕事に価値を与えられる存在になろう

精進と貢献の精神で期待を超える感動を提供できるように、当事者意識をもって仕事に取り組みます。

仕事=課題を解決すること

パンディングでは、仕事とは課題を解決することだと定義します。
また、課題とは「目的・目標」と「現実」とのギャップにある解決すべき問題だと定義します。

与えられた作業だけではなく、顕在化していない課題を見つけることも仕事だと認識しています。

変化 × 機会 × 挑戦

パンディングが成長を促進しているキーワードは常に不変です。
それは、世の中の変化に柔軟に対応し、機会を好機と捉えワクワクする気持ちで挑戦し続けることです。

事業紹介

■事業領域

クライアントの要望にあわせたソリューションを最適化し、ノンストップでご提供しています。

パンディングが培ってきたノウハウ...それは、大きな会社の成功事例とは裏腹な、地道な成功PDCAです。

●アクセス解析レポート作成

SNS運用(Facebook、LINE、Instagram)、
Google Analyticsの集計レポート作成

考える

●マーケティング支援

クライアントのブランドメッセージを
デジタル上で伝えるための戦略立案

測る

作る



●広告運用代行

クライアントのターゲットに合わせた
ソーシャル拡散、バナー制作支援、
広告出稿、メール制作などを代行

広げる

●クリエイティブ制作支援

予算と戦略に合わせたWEB制作、
SNS運用など各種ソリューションの提供

■パンディングの強み

幅広い案件対応実績があります。デジタル制作プロデュースの全方位に渡って対応が可能



■パンディングが選ばれる4つの理由

- ① プロジェクトの完了が目的ではありません！徹底した顧客視点とその先を重視
- ② 様々な業種、発注側・受注側双方の立場を経験したことによる課題解決能力
- ③ 大企業にはマネできない？かゆいところに手が届くきめ細かいアフターフォロー
- ④ 100%紹介で成り立っています！信用と実績に誇りをもって仕事に励んでいます

■ WEB制作の流れ(ご参考)

【自社サイトリニューアルの例】

応相談

応相談

基本
対応

基本
対応

調査フェーズ

現状サイト調査

課題・ニーズヒアリング

競合調査

要件定義フェーズ

ターゲット・ニーズの定義(ペルソナ)

UXフロー

ライティング・SEO対策準備

設計フェーズ

各フェーズの定義

サイト定義書

画面設計書(ワイヤーフレーム)

パーツ設計

- Digital AV
- Mobile Phone
- Home
- Telephone
- Americas
- Europe, MEA
- Network
- HD-PLC Adaptor
- Navigation System

制作フェーズ

検証・改善フェーズ

LPサイトの運用・データ修正

効果測定・ABテスト等のデータ活用を経てPDCAサイクルを効果的に回す

応相談

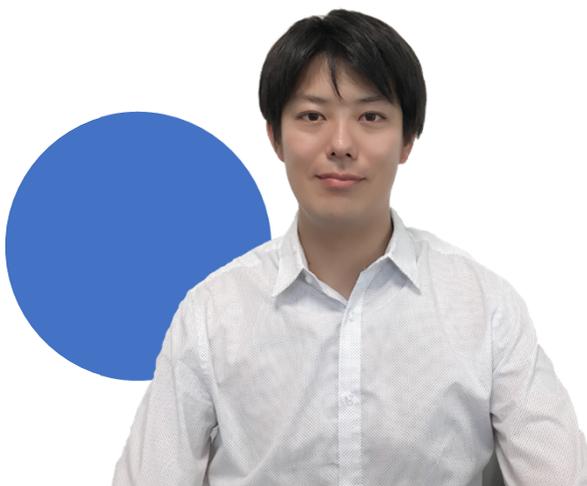
新商品発売に伴う商品ブランドイメージを形成
調査やユーザー定義等のWEBコンサルティングを経て、コーポレートサイトリニューアルを実施。
KPI・KGIの設計等を含め、リニューアルをフルボリュームで行った。

メンバー紹介

畑中 雄樹

Hatanaka Yuki

Profile



mobile:
050-5329-8322

mail:
panding.info@gmail.com

わたしのここがポイント！

- ▶ 発注側から受注側まで現場の心理を知り尽くしているため、相手の立場になって対応します。
- ▶ 「なぜ」「なんのために」にスポットをあてた目的志向のWEB制作・改善提案を強みにしています。

【自己紹介】

私は人に比べて、やってみないとわからないことは試してみないと気が済まない気質でよく失敗をしてきました。そのため過去のさまざまな失敗から「常に先を考えてする仕事」が得意になり、少し先に起こることをより深く考え、クライアントが見落としていることにもいち早く気がつけるよう心がけています。

企業のWEB担当、WEB制作会社、広告代理店を経て独立し、様々な環境でプロジェクトを推進してきた実績と経験を活かし、マーケティングから企画、制作まで一気通貫で対応します。

【略歴】

中小企業のWEB責任者、制作会社、広告代理店を経て2017年に独立。

WEB制作からSNSの運用、マーケティング支援まで幅広く活躍中。

直近では小売業界で大規模システム開発プロジェクトにてPMOに従事。

過去実績紹介

■ Motoren Glanz (BMWディーラー ブランドサイト)

ディレクション

コーディング

デザイン

運用

●WEB(制作・運用)



BMW/MINI 関連中古車検索



MOTOREN GLANZ CONTENTS



MOTOREN GLANZ SPECIALIST



DIETZ SPANW



BMW 1シリーズ

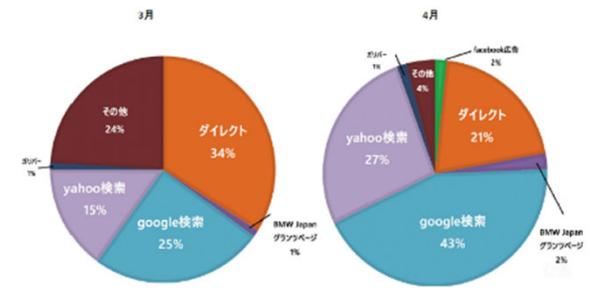


BMW 1シリーズ

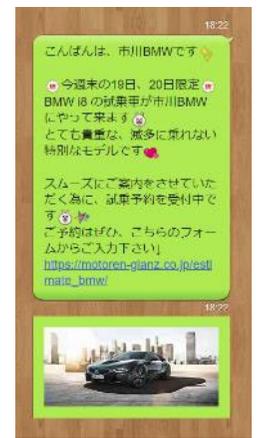
●HTMLメール



●アクセスレポート作成(イメージ)



●LINE運用



●Facebook運用



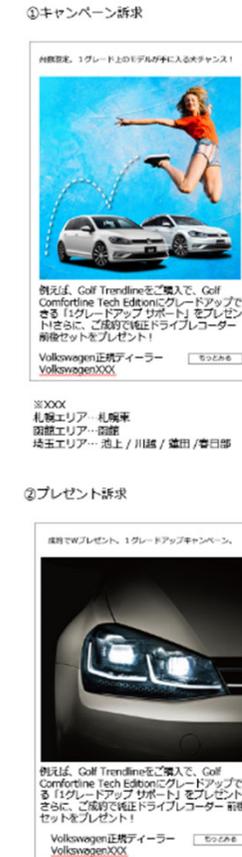
●WEB (制作・運用)



●WEB(企画・取材コンテンツ)



●SNS広告運用 (イメージ)

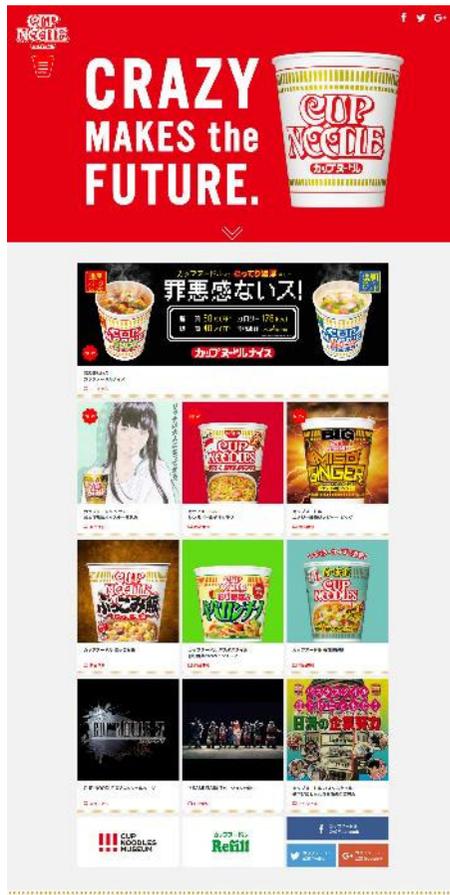


●誘導先のLP制作 (イメージ)



ディレクション	コーディング
デザイン	運用

● PC



● SP



カップヌードル(ブランドサイト)

<http://www.cupnoodle.jp/>

■ 日清食品(サイト運用)

ディレクション	コーディング
デザイン	運用

● PC



● SP



チキンラーメン(ブランドサイト)

<http://www.chickenramen.jp/>

● PC



● SP



タイガースキャンペン

<http://www.chickenramen.jp/campaign/tigers2017/>

※このページは閲覧に制限が設けられた状態で見られています。
「モバイル」から閲覧する場合は「モバイル」を選択してください。
※このページは「モバイル」から閲覧する場合は、
※このページは「モバイル」から閲覧する場合は、

このページのURL: 0120-940-0044 (フリーダイヤル)
※お問い合わせは0120-940-0044 (フリーダイヤル)まで

【応募の手順】



1. パッケージのバーコードを切る



2. パッケージのバーコードを切る



3. 切手を貼って郵便ポストへ！

【応募方法】
0120-940-0044 (フリーダイヤル)
※お問い合わせは0120-940-0044 (フリーダイヤル)まで

● PC



● SP



日清食品オンラインストア(ECサイト)

<https://store.nissin.com/jp/>

■ エスエス製薬(採用サイト制作)

ディレクション
デザイン

コーディング
運用

● PC



● SP



エスエス製薬(社員の想い)

http://www.ssp.co.jp/

■ エプソン(ブランドサイト制作)

ディレクション	コーディング
デザイン	運用

● PC

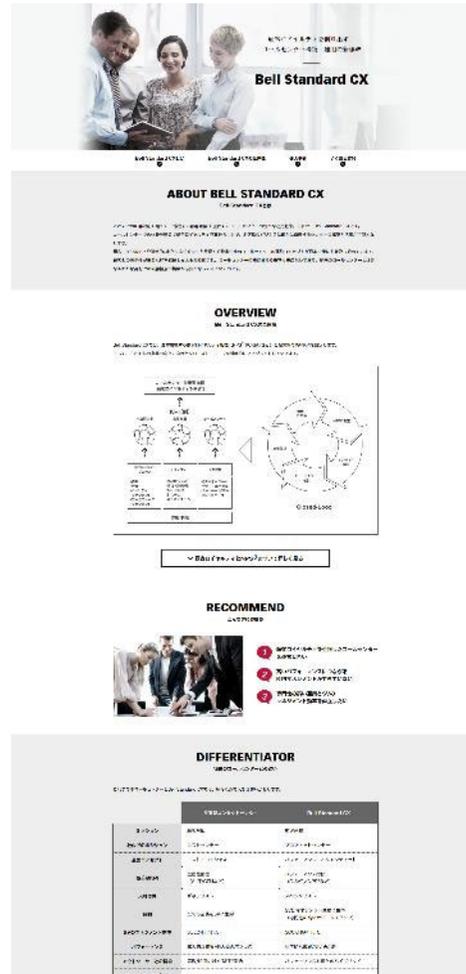


● SP



M-Tracer

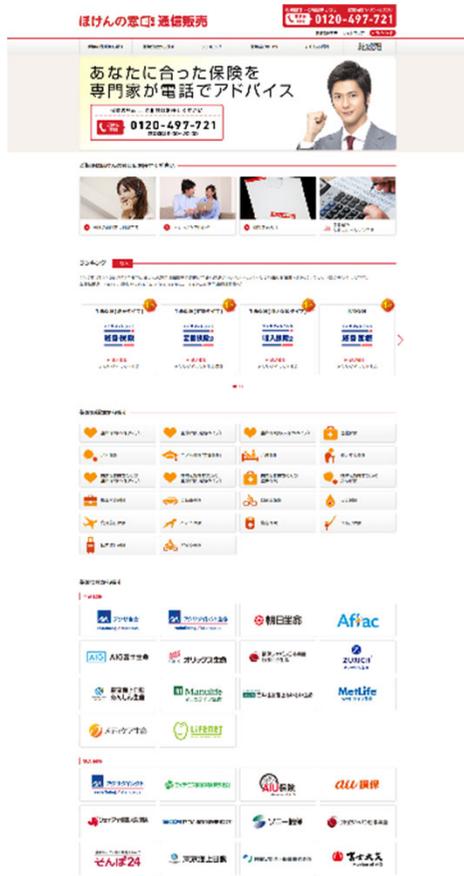
<http://www.epson.jp/products/msensor/mt500g2/>



ベルシステム24 コーポレートサイト
<https://www.bell24.co.jp/ja/>

■ ほけんの窓口グループ(サイトリニューアル)

- ディレクション
- コーディング
- デザイン
- 運用



ほけんの窓口 通信販売

<https://www.hokennomadoguchi.com/tsuhan/>

■グリコ(幼児のみものブランドサイト リニューアル)

ディレクション

コーディング

デザイン

運用

●WEB (制作ディレクション・取材)



●WEB (企画)



■ そごう・西武(サイトリニューアル・運用)

ディレクション
デザイン

コーディング
運用

● PC



● SP



● バイエヌ (ブランドサイト)



● 外国語サイト



● ごつつお便 (ブランドサイト)



そごう・西武

<https://www.sogo-seibu.jp/seibu/>

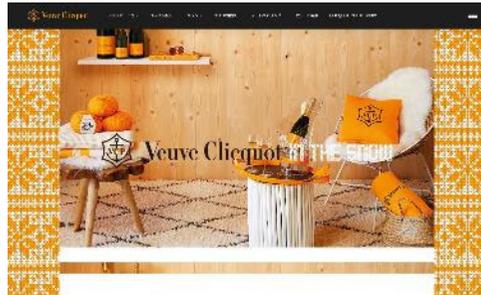
■ その他の実績

ディレクション

コーディング

デザイン

運用



■セブン&アイ・ネットメディア(システム開発)

品質管理	進捗管理
テスト	移行



セブンマイルプログラム

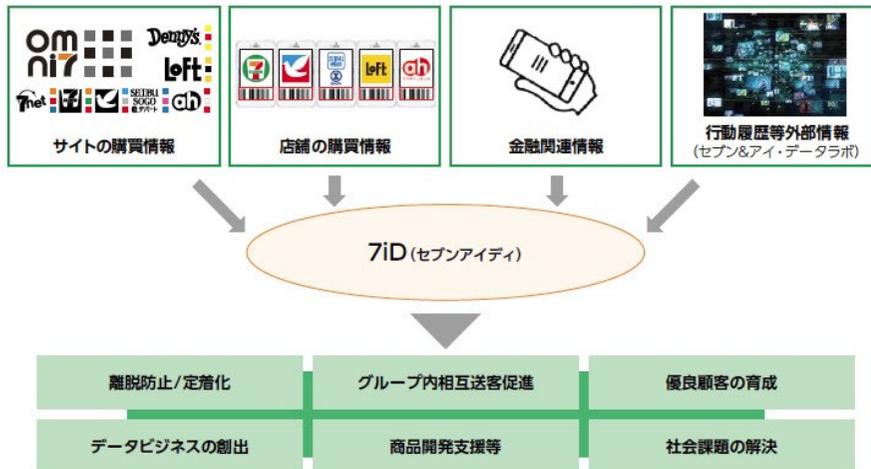
<https://www.7mp.omni7.jp/>

本社 デジタルマーケティング部門のマーケティング施策および要件定義をもとに、PMOとして概要検討への落とし込み、テスト設計から実施、仕様変更、障害対応、リリース体制のサポート、品質管理および進捗管理・推進を担当。
(計画書作成、WBS管理、進捗管理ツール、会議進行、ベンダー折衝、テスター管理、結果報告書作成など)

セブン&アイの強みである「店舗」「商品」「人材」に加え「デジタル」の力で、「お客様との関係性を強化」し、「お客様の立場にたって利便性を追求」していくことで、お客様がこれまで体験したことのない「新たな価値体験」の提供を目指すことがセブン&アイのデジタル戦略です。

■ CRM戦略

国内のグループ店舗に日々来店される約2,300万人のお客様に焦点をあてた戦略です。グループ横断のロイヤリティプログラム(セブンマイルプログラム)によりお客様に楽しんで買物をして頂くとともに、グループの共通IDとして7iD(セブンアイディ)を導入し、これまでグループ内で散在していたお客様の情報を統合把握、さらに将来的には外部とのデータ連携も視野に入れ、各種マーケティングや商品開発等に活用していきます。



スマートフォン用アプリ

リアル店舗においてCRM推進の要となるのはスマートフォン用アプリです。リアル店舗では、このアプリのトップ画面に表示されるバーコードをレジで読み取り、個人を認証し、お客様の買物履歴を把握します。サイトでは、お客様がID、PW(パスワード)を使ってログインすることでお客様を認証し、お客様の買物履歴を把握します。お客様は、買物の実績や来店等の行動に応じてセブンマイルを貯めることができ、マイルの多寡に応じて、nanacoポイントや各種特典(有料アプリの一定期間無償提供や、各種イベント体験等)を享受できます。

これにより、リアル、サイトを問わず、グループ内のどの事業会社でお買物をして頂いても、お客様の情報は全て一元的に把握できるようになります。このように統合的に買物履歴を把握することにより、これまで以上にお客様一人一人をよく知ることができるようになり、個々のお客様に最適な情報の提供が可能となります。



※コーポレートアウトライン2017資料より

ご支援の流れ

■ ご支援の流れ

御社の組織事情に合った、最適なプランをご提案します。

事業内容、組織体制、対象サイトの目的、規模によって望ましい取り組み方は変わります。

御社のご事情に合った最適なお提案をするため、ヒアリングをおこなったうえで費用や支援方法のご案内をしています。

御社としてどのように変えていきたいのかという思いに、こちらのアドバイスも加えながら、取り組み方法を明確にできればと思います。

ステップ1 - お問い合わせ

「まだお願いするかわからない」という時点からでも、お気軽にご相談ください。



ステップ2 - ヒアリング

御社の課題や実現したいことをお聞かせいただきます。所要時間は1時間程度です。



ステップ3 - ご提案/お見積り

体制、課題、予算、スケジュールなどを考慮し、ご提案書とお見積書を提出します。



ステップ4 - ご契約

ご提案内容、お見積内容、スケジュールなどすべてご納得いただき、ご契約となります。



ステップ5 - プロジェクト実施

ご契約内容に基づき、プロジェクトを実施します。