

once in a lifetime chance

OLTiC

株式会社オルティック

Company Profile

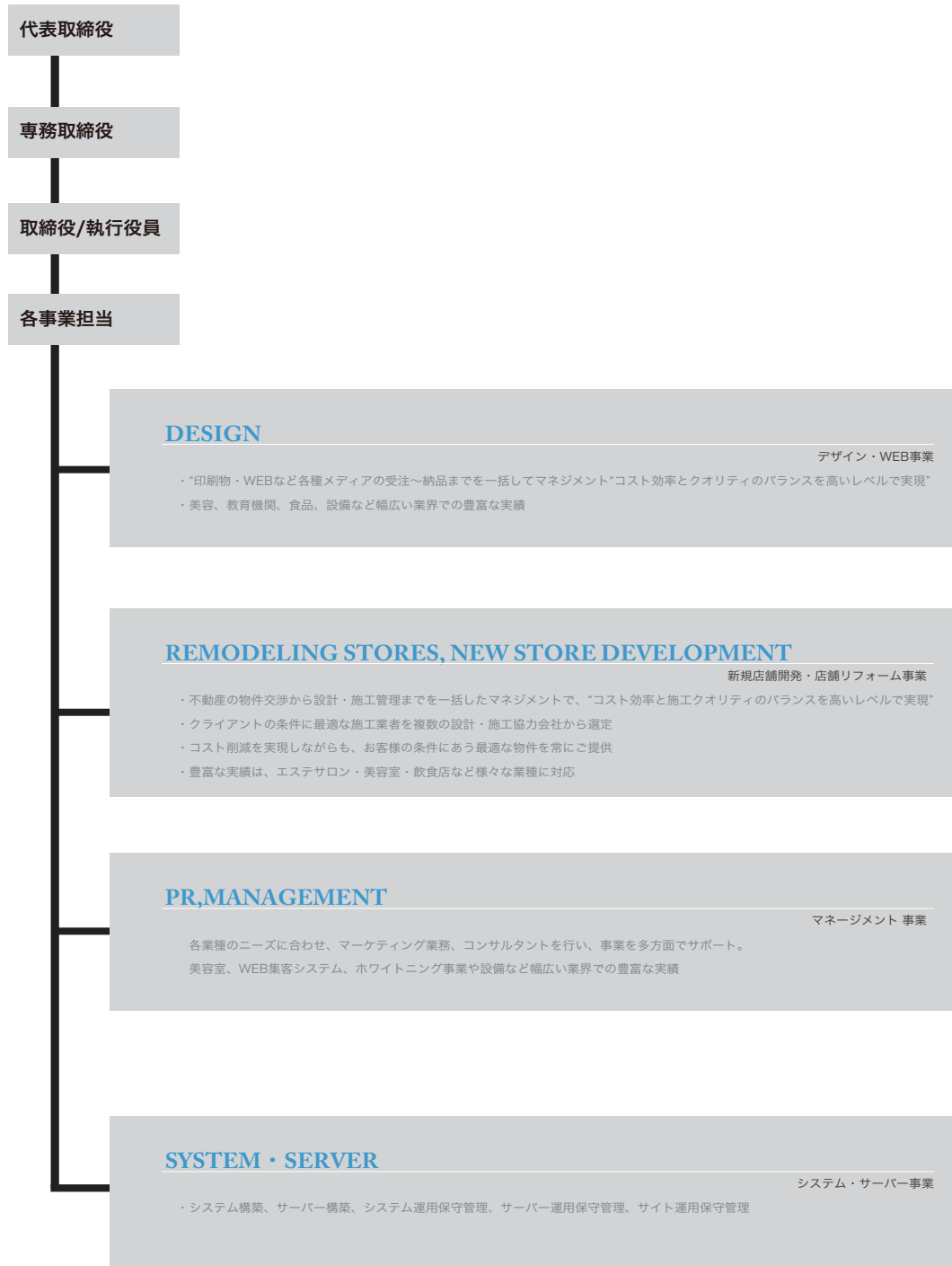
Company Infomation

社名	株式会社オルティック
代表者	代表取締役社長 坂井正和
設立	平成 28 年 7 月 15 日
資本金	5,000,000 円
住所	東京都渋谷区代々木 2-23-1 ニューステイトメナー 552
事業内容	1. デザイン・ディレクション事業 2. 新規店舗開発・店舗リフォーム事業 3. PR 事業 4. システム構築・サーバー構築・保守運用事業

1.各事業部紹介

多くのデザイン・店舗開発実績で培ったブランディングプロデュースで、クライアントからの多様なご要望にお応えします。

私たちは戦略的プロデュースで、お客様に最高の満足を提供します。



Works

— 施工事例 —

■ MARY COHR 東京大丸店



■ MARY COHR 東武池袋店



■ MARY COHR 新宿伊勢丹店



■ GUINOT 六本木ヒルズ店



ヘアサロン／東京



ヘアサロン／福岡



エステサロン／東京



エステサロン／東京



エステサロン／東京

■ warew 東京ビックサイト内展示ブース (ビューティーワールドジャパン)



2. 店舗開発、リフォーム、保守メンテナンス業務、イベント

新規開発店舗から現店舗のリニューアル、保守メンテまで手掛けています。

豊富な実績は、エステサロン・美容室・飲食店など様々な業種に対応しています。

3.デザイン・ディレクション業務

当社は成功する為の要因を様々な観点から分析し、ブランディング・ディレクションを中心に各事業形態に合わせた

クオリティの高い印刷物(広告・ロゴ・POP各種)および、

WEB・モバイルサイト構築、システムコンサルティング、情報分析等、幅広い分野でサポートしております。

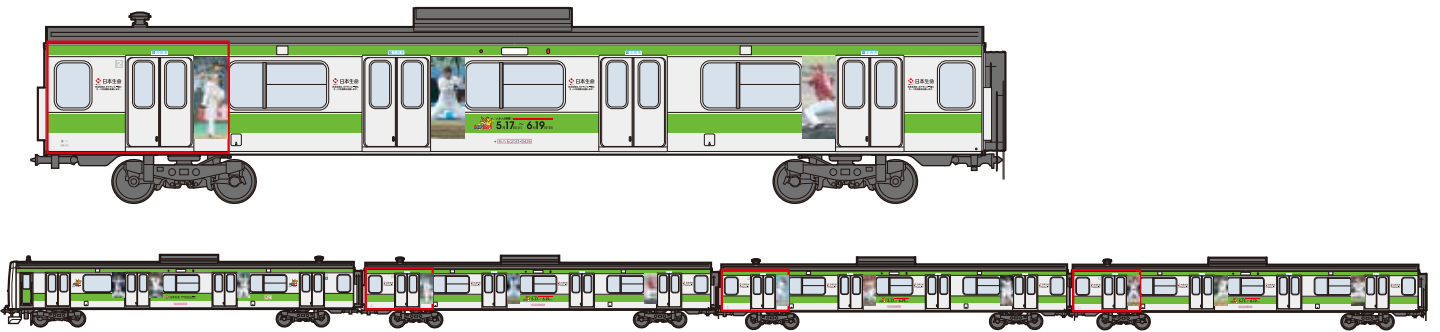


3.デザイン業務

■DESCENTE 本社 目白駅 50m ビルボード広告デザイン (使用ブランド A7)



■2009~2011年 日本生命セバ交流戦 車両広告デザイン 11両×6パターン



■早稲田大学法学院ロゴデザイン



■shu uemura 2012 artist コラボパッケージ AD&デザイン



■shu uemura 伊勢丹限定パッケージ



3.WEBサイト実績

■TOYOTA LEXUS (CT200h)



■パンタンデザイン研究所



■ライザップ (Sun music)



■air



■MARY CORY



■A-shop (e-コマース)



■ap カンパニー 塚田農場求人サイト



■伊藤忠商事 都市開発サイト



■O-net



■AVEX オーディションサイト



4.コンサルタント事例

株式会社エアーエンターテイメント



提供サービス

- 新規店舗開発
- デザイン及びディレクション企画
- WEB 集客システム
- 顧客管理システム
- ブランド提供価値の規定、ブランディング
- PR 戦略の策定
- 代理店政策の策定、導入
- 物流システムの構築と設置

プロジェクトの概要

airGROUP 事業の核となる美容室 air ブランドのデザイン・マーケティング・WEB 集客までの情報発信から顧客管理までの戦略構築プロジェクト。

年間 1000 万人近くに向けての情報発信のシステム構築や IT 事業部の設定及び広告塔の設置。

更に拡販を図るべく、ブランドの価値を如何にわかりやすくターゲットユーザーに届けるかということが大きな課題でした。

ブランドのブランド価値規定を基点に、直販システムの提案、直営店舗の運営戦略、取扱サロンに対する代理店施策、PR 戦略等、ブランドを基点に収益化するための必要なマーケティング戦略を順次構築し、導入支援まで実施しました。

プロジェクトの成果

- ・ 順調な売上拡大基調を維持
- ・ 社内のマーケティングシステムの改編により、業務効率が改善
- ・ WEB ブランディングによる IT 部設立により 14 ヶ月でアクセス数の 1500%UP (月 4 万→60 万)
- ・ デザイン・ディレクションによるブランド価値を向上
- ・ e コマースや直販を支える物流部門の設置とシステム化による経費削減

4.コンサルタント事例

東酒造株式会社 **東酒造株式会社**



提供サービス

ブランド価値の設定
ブランディング
デザイン及びディレクション企画
WEB 集客システム
顧客管理システム
PR 戦略の策定
全国 60 社の酒飯店の代理店政策の策定、導入
物流システムの構築と設置

プロジェクトの概要

焼酎ブームの始まりの 2000 年に、当時有名焼酎「魔王」の生みの親、前村貞夫氏が蔵を移籍した事に伴い、都内某酒販会社と組み、PB 商品を開発。

また全国に専属代理店規定 120 社を誘致し、東京を除く半径 60km 以内に同商品を扱える代理店のなくし、BtoB、BtoC までの販売プログラムを設置。

年間生産数の規定による商品価値の向上を目指しました。

また全国に散らばる代理店に対して、BtoB のターゲットである飲食店にもアプローチをかけられる営業ツールシステムを構築し、POP やメディア掲載情報を瞬時に配布する事で情報の円滑化をしました。

プロジェクトの成果

- ・販売台数の純増基調が定着
- ・代理店直営店舗が黒字化
- ・TV メディア戦略を使った情報発信による認知の加速。
- ・年間人気焼酎 NO1 を受賞。
- ・発売当時から現在までヒット商品としての地位を確立。