

BtoB企業向け 見込み顧客獲得向け Webマーケティング活用方法

株式会社キヨスル

目次

1. 自己紹介
2. 使えるWeb広告は現段階で3つ
3. コンテンツマーケティングも一つの方法
4. BtoBで抑えておきたい「ASICA」
5. Webマーケティングが届かない層もいる



自己紹介

- 松本 孝行
株式会社キヨスル 代表取締役
- フリーランスとしてウェブマーケティング支援を10年以上に渡って行う。2022年7月に株式会社キヨスルを設立し、ウェブマーケティング支援・教育・研修などを行う
- 【事例】
 - 新築建売の販売促進のため、Google・yahoo検索広告、リマーケティング広告、You Tube広告の運用
 - スポーツジムの会員獲得のため、Google検索広告、リマーケティング広告、You Tube広告、Instagram広告の運用
 - 健康食品のECサイト売上増加のため、Google検索広告、You Tube広告、ディスプレイ広告、Instagram広告の運用
 - 自動車教習所のウェブマーケティング内製化支援コンサルティング



使えるWeb広告は現段階で3つ

BtoB企業が使える3つのWeb広告

Facebook広告

Microsoft広告

Google広告

各広告の活用方法

Facebook広告

- ベンチャー、スタートアップ系の会社がMessengerと共に使用している頻度が高い
- ベンチャー・スタートアップ系を狙うならぴったり

Microsoft広告

- Windowsパソコンに初期搭載されているMicrosoft Edgeの検索エンジン（Bing）のため、パソコン利用者に届けられる
- Bingの利用率は14.21%という調査結果も

Google広告

- 最も使われている検索エンジンのため、効果は高い
- ただし、競争も激しく、リード獲得のハードルを下げる必要がある

なぜこの3つなのか？

企業関係者は何らかの課題を解決するために活動している

- 営業力アップ、案件のマネジメント、経費計算、節税等…

課題解決の情報収集に使うのはなにか？を考える

- You Tubeで課題解決の動画を探す？
- InstagramやTiktokでビジネスのヒントを探す？

ビジネスに使用しても差し支えないメディアが有効

- 検索エンジンやメッセージツールなどはビジネスでも使う

コンテンツマーケティングも 一つの方法

コンテンツマーケティングの例 (バズ部)

- かなりの文字数と記事の数
- (情報の質が高く、量が多い)



PLP（優先ランディングページ）と
意味と実践法・注意点

SEO



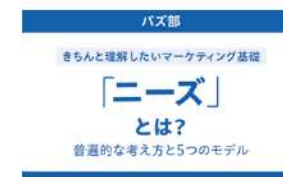
MEOとは？自分で行うMEO対策で
の集客UPする方法

SEO



優れた8つの事例から学ぶ動画コン
テンツアイデア

コンテンツマーケティング101



ニーズとは何か？きちんと理解した
え方と5つのモデル

SEO



コピーライティングとは？最も重要
果を上げるテクニック

SEO



オーガニック検索とは？基本の意味
Analyticsの分析ポイント

SEO

コンテンツマーケティングの メリット・デメリット

- メリット
 - 広告費用がいない
 - 長期的に集客が可能
 - その他のビジネスに転用できる
(インタビュー掲載、資料ダウンロードサイト等)
- デメリット
 - 時間がかかる
 - 記事作成・動画作成などのノウハウ・スキルが必要
 - 必ずしも集客したいユーザーが来るわけではない



BtoBで抑えておきたい
「ASICA」

押さえておきたいASICAとは

BtoB企業におけるAIDMA、行動パターン



企業は課題を認識し、課題の解決方法を探し出し、その解決方法が有効かどうかを検証する。
その後、初めて上司や決済者に承認を取り、購入・契約につながる

ASICAで押さえておきたいこと

1. BtoCと違って「すぐに購入したい！」企業はほぼいない
2. 課題を認識していない企業も多い
3. 情報収集・検証の期間は長くなりがち
4. 最後に決済者に納得して貰う必要がある

ASICAが指していること
BtoB企業にはコミュニケーションと時間が必要

Webマーケティングが
届かない層もいる

Webマーケティングが届かない層

- なぜBtoBのシステム会社がCMを出すのか？
- なぜ保険業界はウェットな対面営業が主流なのか？
- なぜ社長同士、ゴルフ等で情報交換をするのか？
- なぜ商工会議所等のリアルな集まりがあるのか？

全員がインターネットで情報収集しているわけではない
Webマーケティングが万能ではないことを肝に銘じる

まとめ

1. 主にBtoBの企業に有効なWeb広告は
 1. Facebook広告
 2. Microsoft広告
 3. Google広告
2. コンテンツマーケティングも長期的には有効
3. ASICAからわかる、BtoBの顧客創造は長期戦
4. 世の中にはWebマーケティングで届かない層がいる



お問い合わせ

株式会社キヨスル

〒541-0041

大阪府大阪市中央区北浜3-2-25京阪淀屋橋ビル8階

TEL : 06-7222-3051

MAIL : contact@kiyosuru.co.jp

Website : <https://kiyosuru.co.jp>

ご清聴ありがとうございました