

総合型SEO支援サービス サービス紹介資料



総合型SEO支援 サービス紹介

総合型SEO支援 サービス紹介

／アルゴリズムに左右されない骨太なSEO対策を／

BtoB企業に特化した売上に直結する

総合型SEO支援サービス

競合調査・ペルソナ・カスタマージャーニーマップの作成の上流設計・KWリストの作成からGoogleアルゴリズムに準拠したコンテンツ制作の実務工程を丸投げ。コンテンツ・テクニカル・外部SEOの総合的なSEO支援で売上拡大に貢献いたします。

✓ 経験豊富なSEOコンサルタント
8年以上のSEO経験歴

✓ 自社運営・他社支援両面でのSEO実績
累計2,000記事以上の制作

✓ 広いSEOの守備範囲
テクニカルSEOも対応可能

✓ SEOを加速させるCVポイントの創出
ホワペ・ウェビナー支援も



01 上流戦略 ペルソナ作成・カスタマージャーニー分析・競合分析からキーワードリストを作成

01 ペルソナ作成 **02** カスタマージャーニー分析 **03** 競合分析からキーワードリストを作成

02 実務実行 コンテンツSEO・テクニカルSEO・外部SEOの3軸で支援

01 コンテンツSEO **02** テクニカルSEO **03** 外部SEO

03 分析・改善 Googleアナリティクス/サーチコンソール・キーワード順位・定例MTGで振り返り

01 Googleアナリティクス/サーチコンソール etc... **02** キーワード順位 **03** 定例MTG

04 運動施策の実施

ホワイトペーパー ウェビナー インサイドセールス

その他、ホワイトペーパー制作・ウェビナー開催・インサイドセールスなど運動施策も可能

なぜSEO支援ならシャコウなのか

経験と実績に裏打ちされたSEO支援が可能。SEO歴8年以上のSEOコンサルタントが伴走いたします

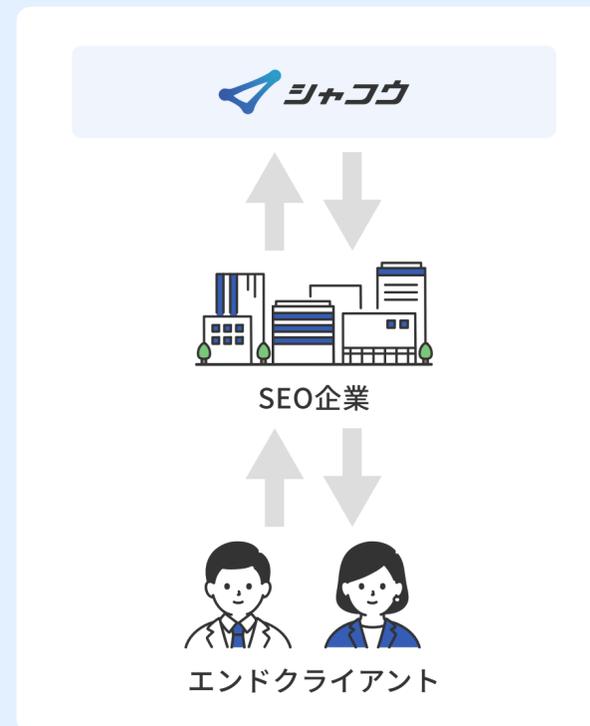
なぜSEOならシャコウなのか

数多くの有名SEO企業からご好評をいただいています

複数の国内有名SEO企業のOEMとして SEOコンサル・記事制作を担当

シャコウ社創業前より、複数の国内有名SEOコンサル・SaaS企業の裏側でSEOコンサルティング・コンテンツ制作のデリバリーを担当してきました。累計100サイト・2000記事以上のコンテンツ制作実績をもとに、経験とデータを基にしたSEO支援が可能です。

ahrefs・SEMrush・SimilarWeb・Google Analytics・Google Search Consoleなど海外ツールから国内SEO SaaSツールまで幅広く扱うことが可能なためクライアント様のSEO環境に合わせたご支援が可能です。



自社事業・クライアントワーク両面でSEOグロース経験あり

SEO歴8年以上のコンサルタントが支援



SEOコンサルタント
(コンテンツSEO/DB型SEO)

太田 翔葵
Shoki Ota

SEOにおける実績・経験

2017年よりSEO業務に従事。SEOディレクターとしてファーストキャリアを積み、自ら1,000本以上のSEO構成案を作成し、ライター50人以上を抱えメディアを運営。0から立ち上げたメディアを半年で500万PV以上のメディアへとグロース。その後、エンジニア経験をもとにBtoBtoCのポータルサイトの事業責任者としてDB型SEOを担当し、2年で月間流通1000万クラスのサイトへと成長。独立後フリーランスとして、複数の国内有名SEO SaaS企業にてSEOコンサルタントとして従事し、クライアントワークを担当。ペルソナ・カスタマージャーニー設計の上流の事業戦略からSEO戦略・データ分析とテクニカルSEOを得意とする。

SEO領域における研究パートナー企業

WACUL



SEOコンサルタント
(コンテンツSEO/外部SEO)

木戸 堅斗
Kento Kido

SEOにおける実績・経験

2017年よりSEO業務に従事。アフィリエイトメディアのライターおよびディレクターとしてファーストキャリアを積み、複数の自社アフィリエイトメディアを担当し、月間1000万円以上の売り上げを作るメディアを担当。その後、代表の太田とともにBtoBtoCのポータルサイトのコンテンツSEO・営業担当として、記事制作の品質管理、被リンク獲得施策を中心に従事。2社目としてアドアフィリエイト領域で上場している企業にて、meta広告を中心とした広告運用者として数千万円以上の広告運用を経験。コンテンツ制作における品質管理・デリバリーからインサイドセールスを活用した被リンク獲得、アフィリエイト領域を得意とする。その後、太田とともにSEO企業の裏側にて多数のクライアントに対してコンテンツデリバリーを多様な業種業界に対して行っている。



サービス支援内容：上流設計

ペルソナ・カスタマージャーニー・競合調査から対策すべきKWをピックアップ

ペルソナ・ジャーニー・競合分析からKW選定

■カスタマージャーニー設計の具体例



	A	B	C	D	E	F
1	フェーズ	課題・興味関心	情報収集	比較検討	購入	共有・拡散
2	顧客の状態	気になる・困りごとがある	解決策を調べる	商品・サービスを検討する	購入を決定する	SNS等や知人に共有する
3	インサイト	ゆっくりしたい・非日常の体験をしたいなど目的が決まっていないため、したいことが何かを考える	旅先の周辺情報を調べる 目的地までの行き方やお得な方法がないか調べる 目的以外で何かしたいこと（グルメなど）を探す 当日の過ごし方のイメージを膨らませる	交通手段・宿泊先を調べる 料金などのぐらいいなるか見積もる	チケット・ホテルの予約をする	他社に体験の良さを伝える
4	キーワード	「夫婦旅行 過ごし方」「温泉 おすすめ」「1人旅」「観光 おすすめスポット」「ホカンス」	「旅館 温泉」「東京 観光」「浅草 グルメ」「仙台 アクティビティ」「仙台 グルメ」	「旅館 旅館」「仙台 新幹線」	「新幹線 予約」	
5	メディア	検索エンジン SNS 旅行雑誌	検索エンジン SNS 旅行雑誌	ホテル予約サイト チケット予約サイト	ホテル予約サイト チケット予約サイト	SNS

■キーワードリスト作成の具体例

キーワード	検索ボリューム	ペルソナ	フェーズ	個別CV先種別	ホワイトペーパー案
BtoBマーケティング	10000	ALL	潜在層	ホワイトペーパー	0から始めるBtoB マーケ
ファインド広告とは	5000	ペルソナC	潜在層	ホワイトペーパー	BtoBで試したいファインド広告
BtoB マーケ 外注	2500	ALL	比較・検討層	サービスLP / ホワイトペーパー	0から始めるBtoB マーケ
BtoB マーケ 費用	2000	ALL	顕在層	ホワイトペーパー	0から始めるBtoB マーケ
コンテンツ制作	8000	ペルソナB	顕在層	ホワイトペーパー	コンテンツマーケティングの始め方
SEO とは	15000	ペルソナB	潜在層	ホワイトペーパー	コンテンツマーケティングの始め方
リスティング広告とは	15000	ペルソナC	潜在層	ホワイトペーパー	リスティング広告の始め方マニュアル
リスティング RSA	1000	ペルソナC	顕在層	ホワイトペーパー	リスティング広告の始め方マニュアル
CPC CPM	1500	ペルソナC	顕在層	ホワイトペーパー	リスティング広告の始め方マニュアル
ホワイトペーパー 作り方	1000	ペルソナA	顕在層	ホワイトペーパー	ホワイトペーパー作り方マニュアル
ホワイトペーパー 外注	800	ペルソナA	比較・検討層	サービスLP / ホワイトペーパー	ホワイトペーパー作り方マニュアル

01 ペルソナ作成

優先度	ペルソナA	ペルソナB	ペルソナC
優先度	高	高	高
業種	IT	IT	IT
企業規模	従業員数10人以上	上場企業 (アジア系含む)	スタートアップ (アジア系含む)
部署	マーケティング部	マーケティング部/営業部	営業部
役職	役員、マーケティング部長	役員/営業部長	代表部長
企業例	OOB, OOB	NTT, 博報堂	Choo Brand, UpSkill

名前：中山大河
年齢：30才
性別：男性
役職：CTO
年収：20億
決裁権：あり

所属部署：開発チーム
部下・チーム：30名
勤続年数：6年
事業：ITサービス
業績：120人

抱えている課題
プロダクトのリリースに当たって、データの分析の重要性が高いフェーズ。GCPなどインフラの構築からデータ分析まで自社で行うことも可能だが、エンジニアのリソース的にサービス開発の方へコミットしたい。またサービスも大きくなってきたため、インフラ・セキュリティ周りに対して外部の監査も入れたいと考えている。

02 カスタマージャーニー分析

	A	B
1	フェーズ	課題・興味関心
2	顧客の状態	気になる・困りごとがある
3	インサイト	ゆっくりしたい・非日常の体験をしたいなど目的が決まっていないため、したいことが何かを考える
4	キーワード	「夫婦旅行 過ごし方」「温泉 おすすめ」「1人旅」「観光 おすすめスポット」「ホカンス」
5	メディア	検索エンジン SNS 旅行雑誌

03 競合分析からキーワードリストを作成

	A	検索ボリューム
1	キーワード	
2	BtoBマーケティング	10000
3	ファインド広告とは	5000
4	BtoB マーケ 外注	2500
5	BtoB マーケ 費用	2000

サービス支援内容：データ分析・改善PDCA

GA/サーチコンソール/GTMによるデータ分析・順位計測から改善PDCA

データ分析と改善のSEO PDCAサイクル

01

Googleアナリティクス /サーチコンソール etc...



現状把握や改善策の立案

属性データや行動データを細かく分析したうえで、全体像を把握しコンテンツの必要な改善を行う。

02

キーワード順位

キーワード順位

- 1.BtoB マーケ 外注
- 2.BtoB マーケ 費用
- 3.リスティング広告
- 4.BtoBマーケティング
- 5.SEOとは
- 6.CPC CPM
- 7ホワイトペーパー
- 8.ホワイトペーパー 外注

選定したキーワードの見直し

Googleサーチコンソールで選定したキーワードの順位を確認し、被リンクを上げるためのキーワードの見直しを行う。

03

定例MTG



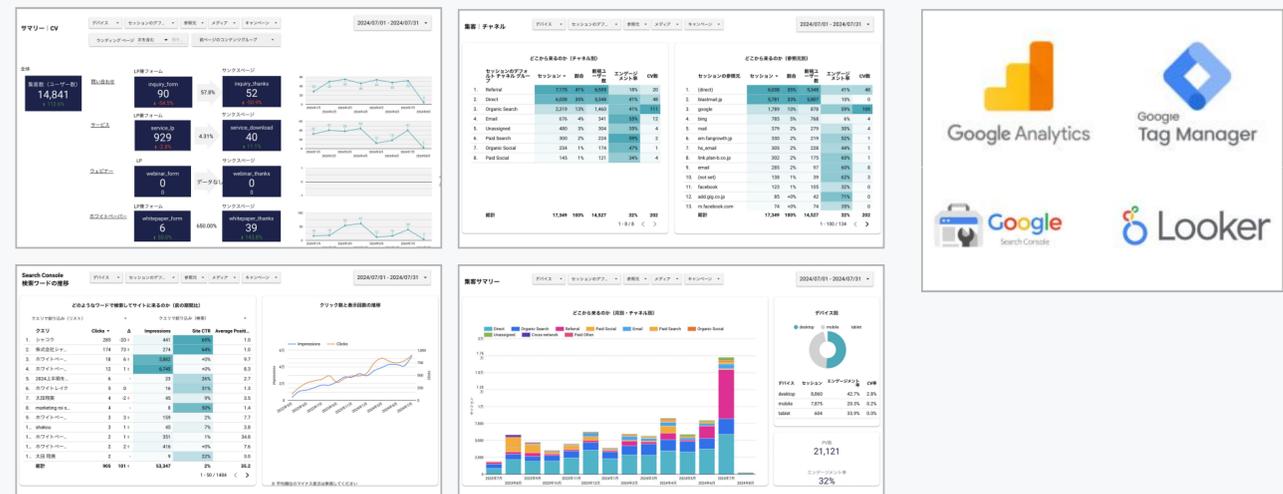
分析の振り返り・改善

アナリティクスやサーチコンソールで分析した情報を共有し、振り返りや今後の改善の策定を行う。

■キーワード順位の定点観測

カテゴリ	キーワード	検索Vol	ファネルフェーズ	ペルソナ	方針	執筆月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	Traffic	mCV	CV
		36,133	比較検討	ペルソナA	新規執筆	6月	-	16	13	16	11	11	11	12	15	15	15	593	85	0	
		16,133	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆	6月	-	7	2	1	1	1	1	3	3	4	4	2,566	1	0	
		8,800	課題・興味関心	ペルソナC	新規執筆	8月→9月	75	97	6	5	4	2	5	5	4	4	21	#N/A	0		
		7,200	比較検討	ペルソナC	新規執筆	9月	-	70	63	10	5	4	4	6	7	7	26	2	0		
		4,800	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆	6月	9	16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4,439	3	0	
		3,867	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	57	38	10	11	12	13	8	10	9	11	10	107	10	0	
		3,867	情報収集	ペルソナA	新規執筆	6月	-	18	14	13	14	23	21	21	23	30	30	383	56	0	
		3,867	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	-	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2,518	25	0	
		2,533	比較検討	ペルソナC	新規執筆	10月	-	94	92	93	23	12	9	6	7	6	10	#N/A	0		
		2,533	比較検討	ペルソナA	新規執筆	7月→8月	-	22	28	14	12	12	8	3	3	2	2	580	121	0	
		2,133	比較検討	ペルソナC	新規執筆	10月	-	-	-	-	85	18	23	21	23	29	20	125	6	0	
		2,133	比較検討	ペルソナC	新規執筆	10月	-	73	74	72	76	21	27	11	5	7	7	5	#N/A	#N/A	
		1,733	課題・興味関心	ペルソナC	新規執筆	9月	-	-	-	-	11	3	1	2	2	2	2	120	9	0	
		1,333	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	8月→9月	79	63	58	1	1	1	1	1	2	2	2	2,238	26	0	
		1,333	比較検討	ペルソナC	新規執筆	9月	-	61	84	12	3	1	1	1	1	1	1	40	11	0	
		787	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	88	14	14	13	12	10	9	3	9	10	9	22	1	0	
		787	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	66	13	8	4	2	2	3	2	3	3	4	88	21	0	
		787	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	8月→9月	26	28	28	9	4	5	5	6	6	5	5	315	63	0	
		520	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	34	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	823	134	0
		427	情報収集	ペルソナA	新規執筆	6月	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	766	35	0
		320	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	11月	43	33	37	48	53	78	1	1	1	1	1	1	3,151	178	0
		427	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	8月→9月	-	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,393	31	0
		227	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆	6月	11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	154	7	0
		1,000	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	9月	22	22	23	4	2	1	1	1	1	1	1	1	2,942	221	0
		8,100	情報収集	ペルソナB	新規執筆	9月	-	-	-	5	2	2	2	2	2	2	2	8,927	37	0	
		170	比較検討	ペルソナB	新規執筆	10月	-	-	-	-	19	11	6	6	3	3	3	893	184	0	
		8,100	情報収集	ペルソナB	新規執筆	10月	-	-	-	-	4	4	4	3	3	3	3	5,494	489	1	
		4,400	情報収集	ペルソナB	新規執筆	10月	-	-	-	-	3	3	3	2	1	1	1	2,572	167	1	
		2,400	情報収集	ペルソナB	新規執筆	11月	-	-	-	-	3	1	1	1	1	1	1	776	103	0	

■Google Analytics・サーチコンソールなどのデータ分析と改善



SEOからのリード獲得・商談獲得にコミットするオプションも可能

ホワイトペーパー



ウェビナー



インサイドセールス



その他、ホワイトペーパー制作・ウェビナー開催・インサイドセールスなど連動施策も可能

月間1000リード・100商談を生み出す

有効商談を創出する ホワイトペーパー制作支援

コンテンツマーケティングを主軸に月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたホワイトペーパーの制作支援です。商談化を生み出すホワイトペーパー制作を企画・原稿・ラフ作成・デザインまで丸投げ可能です。

- スピーディな資料作成 最短2週間で納品可能
- 広告・フォーム営業・テレアポによるリード集客支援
- ホワイトペーパーダウンロード後 90秒以内コールで即商談化
- コンテンツマーケティングでの成果実績 1000リード・100商談創出

月間1000リード・100商談を実現する

有効商談を創出するウェビナー実務支援 ウェビナー企画・運用支援

ウェビナーの企画・開催マッピングから集客支援・商談化支援までウェビナープロセスの全てを外注する一気通貫サービス。月間1000リード以上の集客実績をもとに、商談に繋がるBtoBリードを大量獲得いたします。

- 有効リード CPA3,000円以下
- 広告・アウトバウンドコールによる集客支援
- ウェビナー開催後のインサイドセールス支援
- 成果実績 1000リード・100商談創出

有効商談獲得にコミットする

SDR・BDRの両面に対応 インサイドセールス支援

月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたインサイドセールスの実務実行支援サービスです。戦略的なリスト作成からインサイドセールスの定石に基づいた運用・数値の見える化を実現するオペレーションで有効商談獲得にコミットします。

- BtoB特化のインサイドセールス SDR・BDR両面に対応
- 専任コンサルタントが支援 戦略的なリスト作成
- 勝ちパターンに沿った運用 インサイドセールスの定石
- 盤石な体制構築 数値の見える化で高速PDCA

SEO支援事例

JR東日本びゅうツーリズム&セールス様 導入事例（オウンドメディア・SEO）

緻密な戦略設計とオウンドメディア伴走支援で**トラフィック130%増・mCVRは2.3倍**を記録

企業名	業種・業界	従業員規模	サービス内容
JR東日本びゅうツーリズム&セールス	旅行	~ 800名	旅行予約サイト

Before（施策導入前の状況）

場当たりのコンテンツマーケティング
になってしまっていた

施策実施前の具体的な課題

- ・オウンドメディアの戦略設計ができていなかった
- ・ペルソナ/カスタマージャーニーごとの個別戦術が取れていない
- ・mCVの設計などができていない



After（施策導入後の状況）

緻密な戦略設計とPDCA実施で
トラフィック130%増・mCVR2.3倍を実現

施策実施後の具体的な状況

- ・ペルソナ/カスタマージャーニーを設計し、優先度をつけた施策を実施
- ・モニタリング体制を構築し、PDCAを回しやすい体制を構築
- ・トラフィックとCVRの改善でCV数の増加を実現

「点」だった施策を「線」につなぎ、予約ページへの遷移率が2.3倍！プロ人材とツール活用で実現した戦略的コンテンツマーケティング

株式会社JR東日本びゅうツーリズム&セールス

黒澤様：ここで、改めて戦略的なコンテンツマーケティングを実施していくべく、短見のあるパートナー企業を探すことにしました。以前お取引していたSEO支援会社様はありますが、当時はSEOの内部施策のご提案が中心で、技術寄りのアドバイスやサポートをいただきましたが、残念ながらレギュレーションや技術的な制約の多い弊社のサイトでは対応が難しいことがしばしばありました。そのため今回は、カスタマージャーニーに沿ったコンテンツ作りのための戦略や、コンバージョンまでの導線設計、ページのUI/UX改善も相談できるような企業を求めていました。

取組み内容：SEOの戦略設計、コンテンツ制作、内製を一気通貫で支援

筋の通った施策により、対策前後でマイクロコンバージョン率2.3倍もの差が

—こうした marketer と ツールの両輪での取組みの結果、成果の部分ではどのような変化があったでしょうか？

黒澤様：これまで約1年にわたって支援をいただき、半年で約30本のコンテンツを公開しました。marketerさんに作ってもらったコンテンツと、それ以前に制作したものを比較すると、マイクロコンバージョン率が2.3倍も高いという結果がでています。

中村様：マイクロコンバージョン率だけでなく、狙ったキーワードでしっかりと検索上位表示を獲得できている点も、非常に満足しています。コンテンツマーケティングにおいて重要な「集客」と、そこから「成果」と両方で実績がついてきました。

の実行・内製化まで、一気通貫で伴走してもらえらる安心感

いただいた背景を教えてください。

記事の執筆までをまとめて外注したいと考え、SEO業界での実績が豊富なFaber Company

内体制に合ったサービスとしてご提案いただいたのが、「ミエルカコネクト」でした。企業を抑えながらも、素晴らしいスキルを持った人材による支援を受けられるとのこと、marketerさんをご紹介いただきました。

際に、オーガニック流入からのコンバージョン獲得に向けて、どの施策をどの順番で進めやすく説明いただき、まさに私たちが求めていたコンテンツマーケティングの戦略設計

作成した記事のmCVRの違い

記事の種類	mCVR
本施策以外の記事のmCVR	1.40%
コネクトmarketerが作成した記事のmCVR	3.21%

約2.3倍

https://mieruca-connect.com/casestudy/jre-vts/

JR東日本びゅうツーリズム&セールス様 導入事例（オウンドメディア・SEO）

ペルソナおよびカスタマージャーニーを設計。優先度をつけたKWリストを作成し緻密なKW戦略を描く

下記のようなペルソナを7つ作成・それぞれにカスタマージャーニーを設計する（画像はサンプル）

ペルソナ・カスタマージャーニーからKWを選定（画像はサンプル）

ペルソナC-1：冬はスキーかスノボでしょ



デモグラ

名前	佐々木 芽衣
年齢	26歳
性別	女
所得	300万円（年収）
家族構成	独身
職業	アパレル
学歴	私立大学卒
居住地	渋谷区

サイコグラフィック

価値観	毎日楽しく生きていたい。旅行やアクティビティなど非日常に触れる体験が大好き。
固定観念	熱中できるものがあると人生は豊かになる。自分を理解してくれる友達との時間が何よりも大切。
悩み	社会人になり遊ぶ時間が減り、仕事に追われている。友人とも会う頻度が減り残念に思う。
喜怒哀楽	友達とのごはんや旅行の計画があると楽しみで、そのために仕事も頑張ろうと思える。
願望/欲求	仕事に慣れていき、プライベートをもう少し充実させたい。

ベネフィット

商品	スキー 日帰りを利用することで
便益①	日帰りスキーは宿泊代金がかからないのでお得。
便益②	日帰りなので、サクッと1日で行って帰って来れる手軽さがある。
便益③	新幹線とリフト券がセットなので手間がかからない。
便益④	初心者でも日帰りでお試しスキーをしやすい。
便益⑤	非日常の友達との思い出をお得に作れる。
便益⑥	宿泊プラン（新幹線+宿泊+リフト券）もあり、お得にスキー旅行を満喫。



ペルソナA・CにおけるCMJ

	A	B	C	D	E	F
1	フェーズ	課題・興味関心	情報収集	比較検討	購入	共有・拡散
2	顧客の状態	気になる・困りごとがある	解決策を調べる	商品・サービスを検討する	購入を決断する	SNS等や知人に共有する
3	インサイト	イベント・目的の内容について調べる	イベント・目的の旅先の周辺情報を調べる 目的地までの行き方やお得な方法がないか調べる 目的以外で何かしたいこと（グルメなど）を探す 当日の過ごし方のイメージを膨らませる	交通手段・宿泊先を調べる 料金などのぐらになるか見積もる	チケット・ホテルの予約をする	他社に体験の良さを伝える
4	キーワード	「コンサート」「スキー」「出張」 などやりたいことが既に決まっている 「スキー コツ」「スキー 服装」	「東京ドーム 行き方」 「仙台 東京 お得」「GALA 混み具合」 「水道橋 おすすめ グルメ」	「水道橋 ホテル」 「仙台 東京 新幹線」 「新幹線 予約」	「〇〇 新幹線」 「〇〇 新幹線 グリーン車」	
5	メディア	検索エンジン SNS 旅行雑誌	検索エンジン SNS 旅行雑誌	ホテル予約サイト チケット予約サイト	ホテル予約サイト チケット予約サイト	

カテゴリ	キーワード	検索Vol	ファネルフェーズ	ペルソナ	方針
ライブ・コンサート		36,133	比較検討	ペルソナA	新規執筆
ライブ・コンサート		16,133	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆
スキー・スノボ		8,800	課題・興味関心	ペルソナC	新規執筆
スキー・スノボ		7,200	比較検討	ペルソナC	新規執筆
出張		4,800	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆
温泉		3,867	情報収集	ペルソナB	新規執筆
ライブ・コンサート		3,867	情報収集	ペルソナA	新規執筆
地名		3,867	情報収集	ペルソナB	新規執筆
スキー・スノボ		2,533	比較検討	ペルソナC	新規執筆
ライブ・コンサート		2,533	比較検討	ペルソナA	新規執筆
スキー・スノボ		2,133	比較検討	ペルソナC	新規執筆
スキー・スノボ		2,133	比較検討	ペルソナC	新規執筆
スキー・スノボ		1,733	課題・興味関心	ペルソナC	新規執筆
ひとり旅		1,333	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆
スキー・スノボ		1,333	比較検討	ペルソナC	新規執筆
温泉		787	情報収集	ペルソナB	新規執筆
温泉		787	情報収集	ペルソナB	新規執筆
ひとり旅		787	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆
家族・夫婦旅行		520	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆
ライブ・コンサート		427	情報収集	ペルソナA	新規執筆
家族・夫婦旅行		320	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆
ひとり旅		427	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆
出張		227	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆
ホカンス		1,000	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆
地名		8,100	情報収集	ペルソナB	新規執筆
地名		170	比較検討	ペルソナB	新規執筆
地名		8,100	情報収集	ペルソナB	新規執筆
地名		4,400	情報収集	ペルソナB	新規執筆

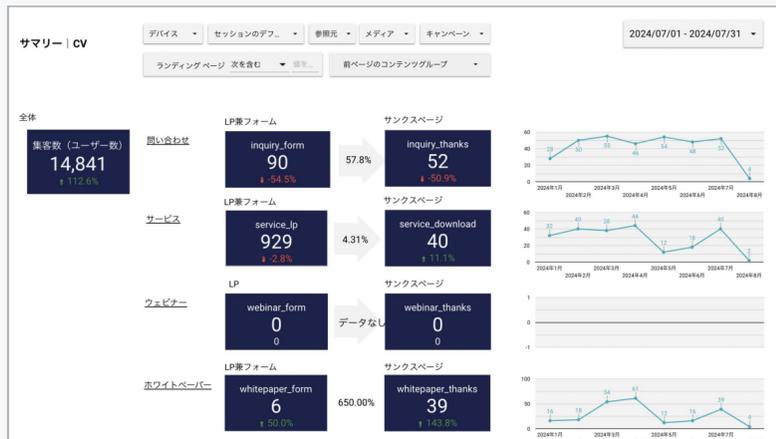
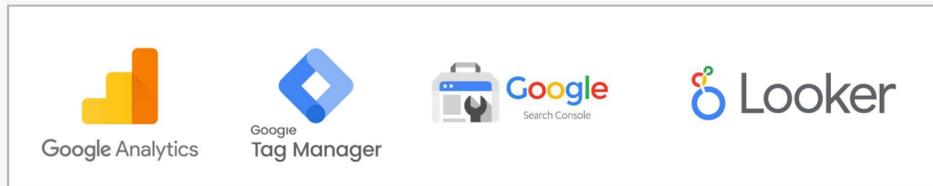
KWに対して、カスタマージャーニーのフェーズ・ペルソナを設計し、緻密にKWリストを構築（画像はサンプルです。）

JR東日本びゅうツーリズム&セールス様 導入事例 (オウンドメディア・SEO)

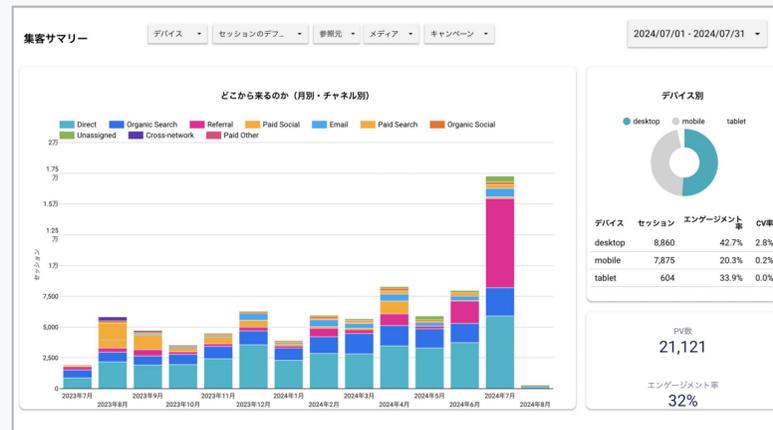
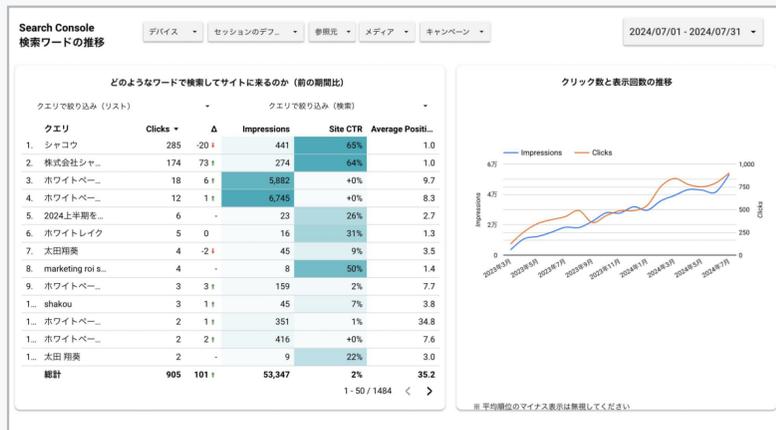
オウンドメディアのPDCAが回るモニタリングダッシュボードを構築

GA4・GSC・GTMでのイベント設計を行い、Lookerにてのモニタリングダッシュボードを作成 (画像はサンプル)

KWごとのコンテンツページの順位・トラフィック・CVを計測 (画像はサンプル)



カテゴリ	キーワード	検索Vol	ファネルフェーズ	ペルソナ	方針	執筆月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	Traffic	mCV	CV	
		36,133	比較検討	ペルソナA	新規執筆	6月	-	16	13	16	11	11	11	12	15	15	15	593	85	0	
		16,133	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆	6月	-	7	2	1	1	1	1	3	3	4	4	2,566	1	0	
		8,800	課題・興味関心	ペルソナC	新規執筆	8月→9月	-	75	97	6	5	4	2	5	5	4	4	21	#N/A	0	
		7,200	比較検討	ペルソナC	新規執筆	9月	-	70	63	-	10	5	4	4	6	7	7	26	2	0	
		4,800	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆	6月	-	9	16	1	1	1	1	1	1	1	1	4,439	3	0	
		3,867	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	-	57	38	10	11	12	13	8	10	9	11	10	107	10	0
		3,867	情報収集	ペルソナA	新規執筆	6月	-	18	14	13	14	23	21	21	23	30	30	383	56	0	
		3,867	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	-	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2,518	25	0	
		2,533	比較検討	ペルソナC	新規執筆	10月	-	94	92	-	93	23	12	9	6	7	6	10	#N/A	0	
		2,533	比較検討	ペルソナA	新規執筆	7月→8月	-	22	28	14	12	12	8	3	3	2	2	580	121	0	
		2,133	比較検討	ペルソナC	新規執筆	10月	-	-	-	-	85	18	23	21	23	29	20	125	6	0	
		2,133	比較検討	ペルソナC	新規執筆	10月	-	73	74	72	76	21	27	11	5	7	7	5	#N/A	#N/A	
		1,733	課題・興味関心	ペルソナC	新規執筆	9月	-	-	-	-	11	3	1	2	2	2	2	120	9	0	
		1,333	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	8月→9月	-	79	63	58	1	1	1	1	1	2	2	2,238	26	0	
		1,333	比較検討	ペルソナC	新規執筆	9月	-	-	-	-	61	84	12	3	1	1	1	1	40	11	0
		787	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	-	88	14	14	13	12	10	9	3	9	10	9	22	1	0
		787	情報収集	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	-	66	13	8	4	2	2	3	2	3	3	4	88	21	0
		787	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	8月→9月	-	26	28	28	9	4	5	5	5	6	5	5	315	63	0
		520	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	7月→8月	-	34	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	823	134	0
		427	情報収集	ペルソナA	新規執筆	6月	-	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	766	35	0
		320	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	11月	-	43	33	37	48	53	78	1	1	1	1	1	3,151	178	0
		427	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	8月→9月	-	-	-	-	3	1	1	1	1	1	1	1	1,393	31	0
		227	課題・興味関心	ペルソナA	新規執筆	6月	-	11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	154	7	0
		1,000	課題・興味関心	ペルソナB	新規執筆	9月	-	22	22	23	4	2	1	1	1	1	1	1	2,942	221	0
		8,100	情報収集	ペルソナB	新規執筆	9月	-	-	-	-	5	2	2	2	2	2	2	2	8,927	37	0
		170	比較検討	ペルソナB	新規執筆	10月	-	-	-	-	19	11	6	6	3	3	3	893	184	0	
		8,100	情報収集	ペルソナB	新規執筆	10月	-	-	-	-	4	4	4	3	3	3	3	5,494	489	1	
		4,400	情報収集	ペルソナB	新規執筆	10月	-	-	-	-	3	3	3	2	1	1	1	2,572	167	1	
		2,400	情報収集	ペルソナB	新規執筆	11月	-	-	-	-	3	1	1	1	1	1	1	776	103	0	



コラム単位・メディア全体の単位で指標を可視化し、クイックに施策改善が回るように設計

国内最大手通信キャリア事業者様（オウンドメディア・SEO）

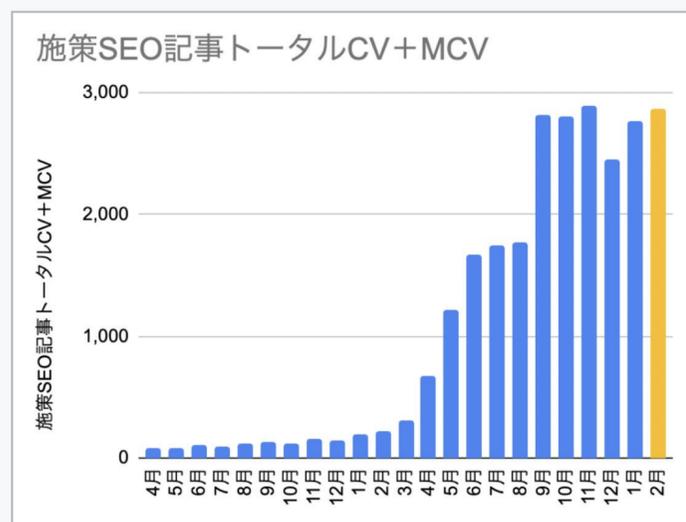
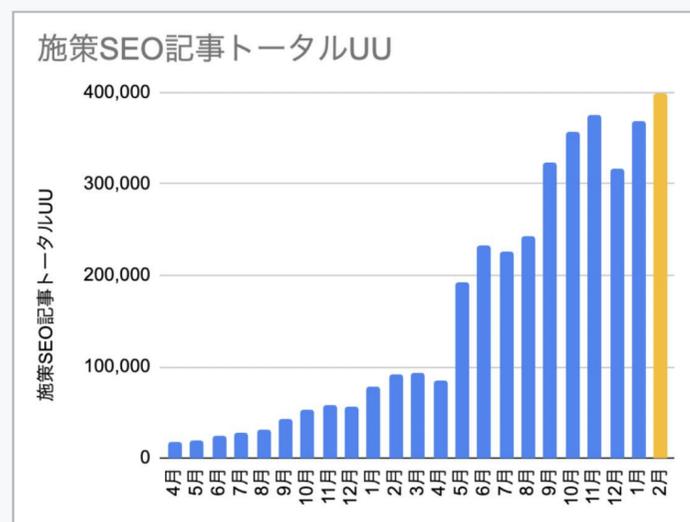
BtoB業界で幅広い実績。トラフィック20倍成長やゼロからの立ち上げも可能

企業名	業種・業界	従業員規模	サービス内容
国内最大手通信キャリア事業者様	IT・通信	~ 30,000名	通信機器/セキュリティなど

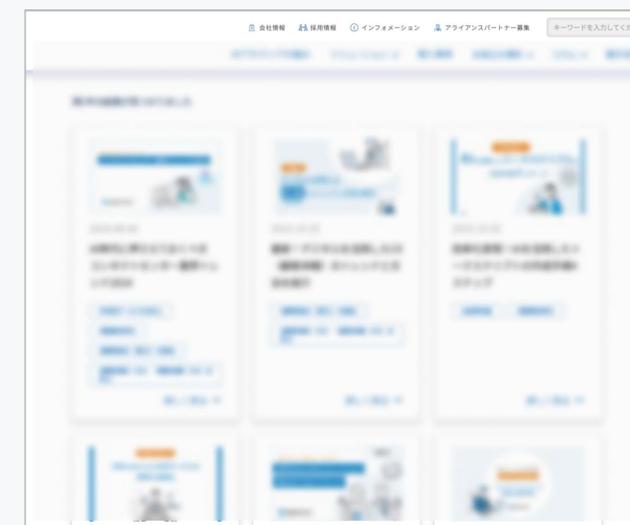
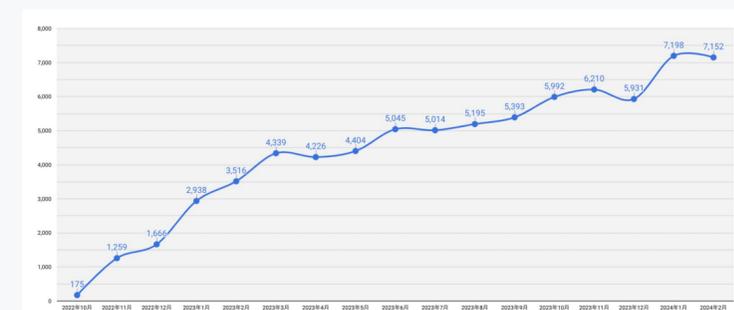
企業名	業種・業界	従業員規模	サービス内容
国内最大手通信キャリア事業者グループ子会社様	BPO	5700	コールセンター

150本以上のコンテンツ制作（SEO/ホワイトペーパー）で2年で20倍以上成長

サイトリニューアルフェーズから0からコンテンツSEOを取り組み、10位以内KWが200個を超える



	施策前	施策後	2024年4月
1位KW数	0	38	0
5位以内KW数	0	131	0
10位以内KW数	0	213	0
20位以内KW数	2	391	0
30位以内KW数	4	540	0



・ 施策前
トラフィック：20,000
CV/mCV数：79件



・ 施策後
トラフィック：430,000
CV/mCV数：2,800件

・ 施策前
トラフィック：0
10位以内KW個数：0



・ 施策後
トラフィック：7,000
10位以内KW個数：213個

電算システム様 導入事例（BtoBマーケ内製化支援）

BtoBマーケティングの内製化支援で**広告CPA50%減&CV数5倍・SEO流入200%**を達成

企業名	業種・業界	従業員規模	サービス内容
電算システムホールディングス (東証プライム)	IT	~1000名	Google製品販売

Before（施策導入前の状況）

デジタルマーケティングに漠然とした課題意識

施策実施前の具体的な課題

- 手探りでSEO・メルマガなどを行っていた
- 複数のベンダーに外注しており、煩雑な体制だった
- プロダクトごとのマーケティング戦略がなかった

After（施策導入後の状況）

マーケティング未経験から内製化
広告CPA50%減&CV数5倍・SEO流入200%を達成

施策実施後の具体的な状況

- プロダクトごとにKPIとダッシュボードを構築/PDCA基盤の確立
- SEO・メルマガ・広告ごとに細かく改善を繰り返せる体制に
- 外部ベンダー依存から自社での内製化での運用体制に

プロマーケターによる伴走支援でマーケ未経験者を戦力化、CPA半減でCVは5倍と売上拡大を実現



導入企業
株式会社電算システム
デジタルイノベーション事業本部 ICT事業企画室 企画マーケティング部
部長 橋本将教様
係長 西野由希奈様

マーケター
太田 翔真さん

数々のSaaS系サービスや決済サービス、その他にもさまざまなソリューションを提供している株式会社電算システム様は、10年ほど前から企画マーケティング部を創設し、デジタルマーケティングを開始しました。ただチームメンバーのほとんどがマーケティング未経験者で、自社努力で成果は一定出たものの、果たしてそれで正解なのかわからないという状況でした。

そこで2022年3月からMarketerAgent(マーケターエージェント)を通じてプロのマーケターと契約。それ以降、2年以上にわたりマーケティング全般のプロジェクトを遂行。外部ベンダーへの外注をやめ、内製化をしていくことで、Facebook広告のコンバージョンは5倍に、その他SEOやメルマガなども一定の成果を上げることに成功しました。

今回は、プロジェクトの施策や結果について、そしてMarketerAgentというサービスについて、デジタルイノベーション事業本部 ICT事業企画室 企画マーケティング部 部長 橋本将教さんと、同 係長の西野由希奈さんにお話を伺いました。

マーケティングの正解がわからなかった

やるきっかけとなった課題とはなんだったのでしょうか。

「いいかわからない」というところがありました。私は2022年1月から企画マーケティング部を元々エンジニア出身で、そのほかには組織の品質管理ということくらいしか経験がなく、マーケティングでした。



株式会社電算システム デジタルイノベーション事業本部 ICT事業企画室 企画マーケティング部 部長 橋本将教さん

私が外部から企画マーケティング部を見ていたときは、うまく回っているという印象でした。しかし、マーケティングのメンバーや前任の部長、同僚にマネージャーに昇格した者話を聞くと、実は試行錯誤しながらやっているということでした。

なんとなく形はなっているという手応えは感じつつも、ほんとうにこれが正解なのか、果たしてこのままやっていって大丈夫なのかというところに確信が持てないという話も出ていました。その一方でチームのメンバーは、ネットで情報を得たり外部のセミナーに参加して知識を得たりして、ある程度施策を回すことができていたが、見直せる部分があれば見直したいという課題感がありました。

そこで、自分たちがやっていることが正しいという確信がほしい、これからの進むべき道を確認したいと思い、WACULさんに相談したというのが、最初のスタートでした。

— 今の状態をもっとよくしていきたいという感じだったのでね。

橋本 そうですね。自信を持って活動できるようになりたいという思いがありました。

— なぜWACULに相談するという流れになったのでしょうか。

橋本 前任の部長が、WACUL代表の堀内さんの書籍を読み、興味を持ったので話を聞いてみると動められたので、ご連絡したという感じです。

電算システム様 導入事例 (BtoBマーケ内製化支援)

実務レベルでの支援とともに担当者教育も同時並行で実施。BtoBマーケティング知識を0から習得

BtoBマーケティングの知識を0からインプット学習

マーケティング理論から各施策ごとのポイント実務遂行に必要な知識を習得 (200ページを超える資料で強化学習)

ゼロから始める BtoBマーケティング入門 (戦略方針編)



© 2024 shakou inc. All Right Reserved

This grid contains 12 educational slides. The first slide, 'The Modelとは', defines the BtoB marketing model. The second, 'BtoBマーケ・セールスはなぜ失敗するのか', discusses common reasons for failure. The third, 'BtoBマーケ・セールス戦略をどう決めるか', explains how to determine strategy. The fourth, 'BtoB人材も即えておくべきマーケティング思考', outlines necessary marketing thinking. The fifth, 'BtoBマーケ/セールス施策の優先度の決め方', details how to prioritize initiatives. The sixth, 'BtoBマーケ/セールス施策の優先度の決め方', further elaborates on prioritization. The seventh, 'SEOのアルゴリズムに関して', discusses search engine algorithms. The eighth, 'BtoBで結果を出すためのコンテンツSEOに関して', focuses on content SEO. The ninth, 'BtoBで結果を出すためのコンテンツSEOに関して', continues the content SEO discussion. The tenth, 'BtoBにおけるホワイトペーパーの位置付け', explains the role of whitepapers. The eleventh, 'BtoBにおけるホワイトペーパーの位置付け', further details whitepaper strategies. The twelfth, 'BtoBにおけるホワイトペーパーの位置付け', provides additional insights on whitepapers.

ホワイトペーパー制作完全ガイド
BtoBマーケティングに有効な
ホワイトペーパーの
作り方 11 STEP

BtoB インサイドセールス (SDR) 攻略
マーケティングと連携させて、インサイドセールスのワークフローも明確にしておく

BtoB インサイドセールス (BDR) 攻略
目的にあったリスト作成方法を知る必要がある。セグメントごとに合わせたトークン作成をする

BtoB インサイドセールス (BDR) 攻略
BDRは結果が高くなるため、選定単位で選別を見ながら段階的に載せていくことが重要

BtoBにおけるウェビナーの位置付け
ウェビナーはあくまでハウスメソッド、共働きカンファレンスに3割に抑えられる

BtoB インサイドセールス (SDR) 攻略
SDRのインサイドセールスはコンタクトに対する反応スピードとフォロー回数が増えることが重要

ホワイトペーパーとの連携掛け合わせ
広告のコンバージョン地点をホワイトペーパーに実装することでCPAを減らすことができる

BtoB サイト・LP制作攻略
BtoBサイトに必要な機能をまとめること以下のようシナリオを設計して作る



© 2024 shakou inc. All Right Reserved

料金プラン・スケジュール例

パッケージプラン料金表

プラン名	内容	最低契約期間	月額	年額
SEO Lite	<p><初期2ヶ月> 合計100万円 初期KWリスト作成：45万円（50~100KW程度） ↳ ペルソナ/ターゲット設計/軸キーワードなどが単一 データ基盤作成（Looker）：25万円 テクニカルSEO改善指示書：30万円</p> <p><後半10ヶ月> 合計320万円 SEO記事 5万円 * 4本 * 10ヶ月 = 200万円 SEOコンサル：15万円 * 8回分 = 120万円</p>	12ヶ月	350,000円/月	4,200,000円/年
SEO Standard	<p><初期2ヶ月> 合計140万円 初期KWリスト作成：85万円（~150KW程度） ↳ ペルソナ/ターゲット設計/軸キーワードなどが複数 データ基盤作成（Looker）：25万円 テクニカルSEO改善指示書：30万円</p> <p><後半10ヶ月> 合計520万円 SEO記事 5万円 * 8本 * 10ヶ月 = 400万円 SEOコンサル：15万円 * 8回分 = 120万円</p>	12ヶ月	550,000円/月	6,600,000円/年

スケジュールイメージ (SEOライト)

	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目
スケジュール イメージ	初期戦略フェーズ											
	ペルソナ・ターゲット設計											
	競合分析・KWリスト作成											
	テクニカルSEO改善											
	データ基盤体制の構築											
	SEO実務実行・改善PDCA											
	コンテンツ制作 (月4本 * 10ヶ月の制作 (合計40本))											
	10ヶ月で8回分の定例MTG・SEOレポート/コンサルティング (CVR改善・KWアップデート・外部SEO分析等の伴走支援)											

単品発注の場合

プラン名	内容	数	単位	金額
KWリスト作成	ターゲット・ペルソナ分析（2-4ペルソナ） 競合・獲得キーワード分析 キーワードリスト作成（100KW程度）	1	式	550,000円
データ基盤作成	GA/GSC/GTMイベント設計 Lookerによるダッシュボード構築	1	式	400,000円
テクニカルSEO改善指示書 （メディア型）	メディア型テクニカルSEOにおける監査・指摘 改善指示書レポートの作成	1	式	400,000円
テクニカルSEO改善指示書 （大規模DB型）	ECサイトやポータルサイト、求人サイトなど DB型テクニカルSEOにおける監査・指摘 改善指示書レポートの作成	1	式	1,200,000円
コンテンツ制作	KWリストに基づくSEOコンテンツの制作 構成案/記事の作成（修正2回まで） 5,000文字目安 最低契約数：5	1	個	55,000円

単品発注の場合

プラン名	内容	数	単位	金額
SEO壁打ち顧問	月次での壁打ちMTG チャット等でのSEOに関する質問の受付など 最低契約数：3	1	月	70,000円
SEOコンサルティング	月次での定例MTG データ基盤を用いてのレポート作成 SEO状況、改善示唆 コンテンツ・テクニカル・外部SEO観点での伴走 最低契約数：3	1	月	250,000円

株式会社シャコウに関して

「BtoBの暗黙知をゼロ」にするをミッションに社内外でBtoBマーケ領域で精力的に活動

BtoB Marketing Consultant



BtoBコンサルタント
(戦略設計/マーケティング)

太田 翔葵
Shoki Ota

経歴 (現在)

株式会社シャコウ 代表取締役社長
株式会社White Lake 取締役
株式会社wacul (東証グロース) 研究パートナー
株式会社AdAI 顧問
エキサイト株式会社 (東証スタンダード) 顧問
(fangrowth事業部)

経歴概要

創業直後のスタートアップにてwebディレクターに従事。500万PVクラスのメディアグロースに貢献。予算1億の事業責任者として、シニア領域におけるBtoBtoC事業の立ち上げを行う。2024年2月に株式会社シャコウ創業し、BPaaS Growth Companyとして中小企業からエンタープライズまで幅広く支援。2023年4月にホワイトペーパーを起点とした、BtoB SaaSの開発・運営を行う株式会社White Lakeを設立。上場企業のパートナーや顧問などを多数兼任。

上場企業含むBtoB領域の企業でパートナー・顧問・アンバサダーを兼任。講演実績も多数。

顧問・パートナー・アンバサダー

登壇活動



ウェビナーSaaS・コミュニティ



AIアナリスト



AIコール





BPaaS Growth Company

実行ある戦略で

The Modelに基づいたマーケティングからセールス理論を遂行し、BtoB事業をグロースする

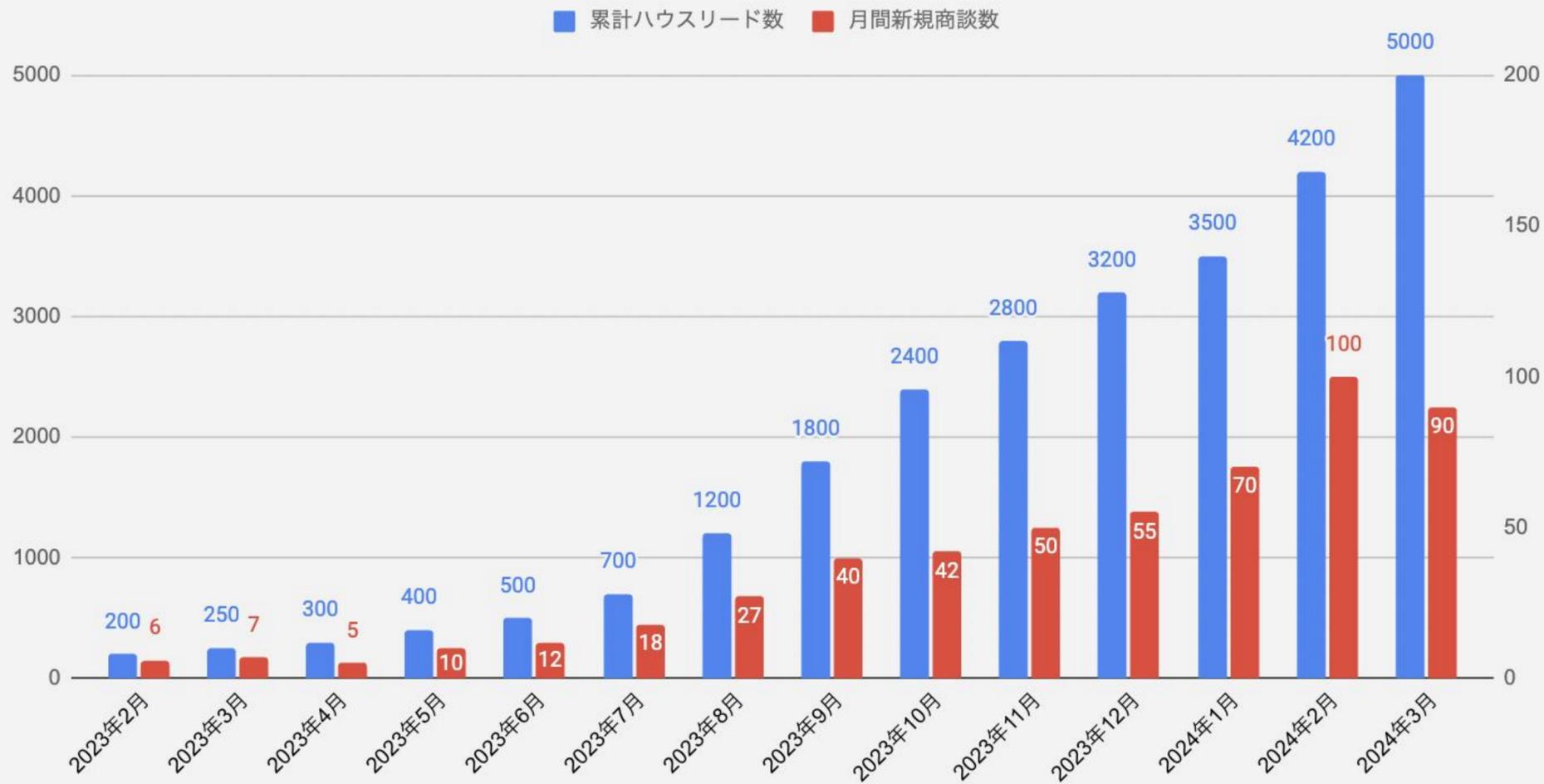


シャコウ社の支援領域

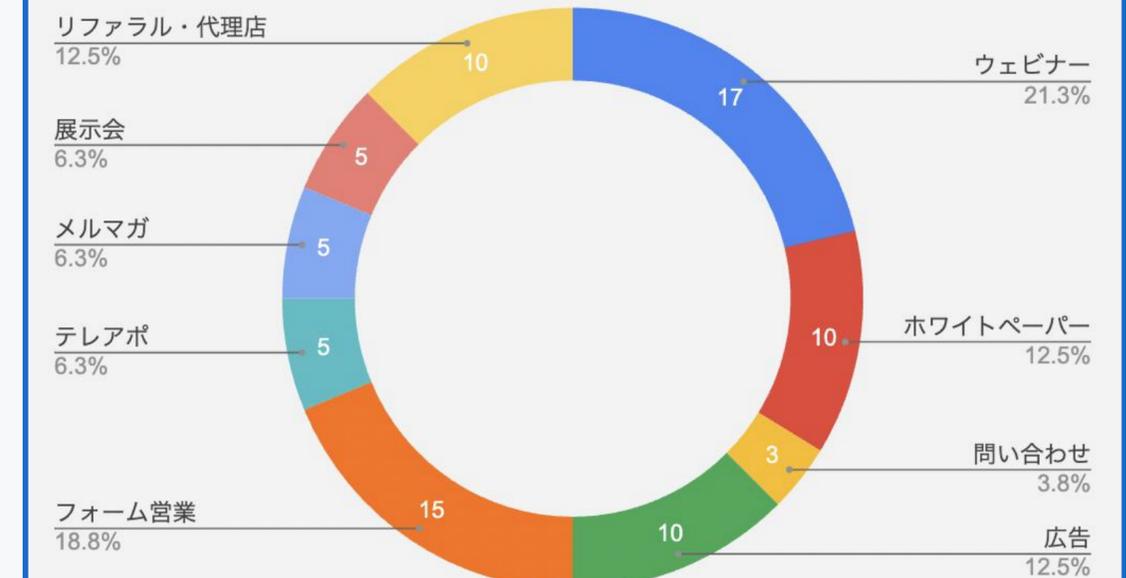
1年間で月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ式メソッドで体系的にご支援可能

累計リード数と月間商談数の推移

株式会社シャコウ 実績



商談ポートフォリオ



体制・メンバー

Consulting



BtoBコンサルティング部門
(戦略設計/分析)

太田 翔葵
Shoki Ota

創業直後のスタートアップにてwebディレクターに従事。500万PVクラスのメディアグロースに貢献。予算1億の事業責任者として、BtoBtoC事業の立ち上げを行う。2024年2月に株式会社シャコウ創業し、**BtoBに特化した伴走型マーケティングカンパニーとして中小企業からエンタープライズまで幅広く支援**。2023年4月にBtoB SaaSの開発・運営を行う株式会社White Lakeを設立。

Marketing



BtoBマーケティング部門
(マーケ実務運用/制作)

木戸 堅斗
Kento Kido

スタートアップにて、SEOディレクターとして月商1000万円規模のメディアヘグロース。太田と共に、BtoBtoC事業の立ち上げを行う。その後、広告代理店にて、主にD2C事業を展開する企業を支援。**月間数千万円の広告運用経験**を持つ。**過去BtoB企業へのコンテンツ納品（SEO・ホワイトペーパー）は、1000本を超える。**

Sales



BtoBセールス部門
(インサイドセールス)

山下 裕貴
Yuki Yamashita

2020年に**営業代行会社を創業し2021年に事業譲渡**を経験。累計6年間で、中小企業から東証プライム**上場企業**を含め**100社以上のインサイドセールス(BDR/SDR含む)の支援**を経験。上場SaaS企業の30名以上の大規模なインサイドセールス組織の構築や、新設法人のBDR部門立上げ等を経験。2023年よりWhiteLakeに参画し、インサイドセールスMGの業務を担当。

顧問・研究パートナー企業

FanGrowth
excite

WACUL

AdAI

BtoB領域での登壇活動



Creative



BtoBクリエイティブ部門
(デザイン/UIUX)

小関 優人
Yuto Koseki

リクルートやスタートアップで複数の新規事業開発に従事。株式会社LITALICOでプラットフォームビジネスの立ち上げに参画。その後**BtoBスタートアップのsoucoにCXO (Chief eXperience Officer)として参画**し、プロダクト全体の体験・クリエイティブを統括した。2024年にNui株式会社を設立し、伴走型デザインサービスを提供すると同時に、クリエイティブ部門長も務める。

Sales



セールス顧問

福山 敦士
Atsushi Fukuyama

新卒でサイバーエージェントに入社。27歳で独立し、レーザービーム代表取締役役に就任。28歳で東証一部上場企業の株式会社ショーケースに事業・株式をそれぞれ譲渡。2020年、DORIRU (旧ギグセールス) をM&A、代表取締役に就任。3年で売上15倍、従業員数200名の採用を実現後、ソニーの関連会社へ株式譲渡。2023年、香川オリブガイナース球団をM&A、代表取締役社長に就任。

コンサル・マーケ・クリエイティブ・セールスの4部門で構成

BtoB Strategy Studio

BtoBマーケティングの王道ロジックに当てはめ、貴社サービスの強みを活かした「**勝ちパターン**」の創出を行う。**正しい戦略設計**を行うことで貴社の進むべき道を明らかにする。



BtoB Marketing Studio

正しい戦略設計を忠実に実行することで、最速で結果を出すことにコミットする。SEOや広告などの**マーケティングオペレーション**と**高速PDCA**で、貴社の事業グロースに貢献する。



BtoB Creative Studio

企業の意志決定をするのは、人という思想のもと、顧客担当者の**心を動かすクリエイティブ**で貴社の事業価値を正しく届ける。ロジックとクリエイティブの調和で貴社の強みを最大化します。



BtoB Sales Studio

マーケティングで獲得したリードに対するアポ獲得（**SDR**）・アウトバウンドでのアポ獲得（**BDR**）の両面から貴社事業グロースに欠かせないセールス業務を代行。



他社との違い

支援会社	 シャコウ	コンサルティング会社	マーケティング支援会社	制作・デザイン会社	営業代行会社
BtoBに対する理解	◎	○	△	△	○
戦略設計能力	◎	◎	△	×	×
BtoBマーケ実行能力	◎	△	◎	×	×
BtoBセールス実行能力	○	×	×	×	◎
クリエイティブ力	○	△	△	◎	×

詳細サービス紹介（単品施策）

ホワイトペーパー制作支援



制作例 制作の4つのポイント 導入事例 全11の制作プロセス 料金プラン 導入の流れ

月間1000リード・100商談を生み出す 有効商談を創出する ホワイトペーパー制作支援

コンテンツマーケティングを主軸に月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたホワイトペーパーの制作支援です。

商談化を生み出すホワイトペーパー制作を企画・原稿・ラフ作成・デザインまで丸投げ可能です。

スピーディな資料作成
最短2週間で納品可能

広告・フォーム営業・テレアポによる
リード集客支援

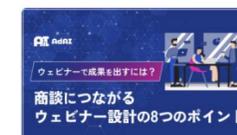
ホワイトペーパーダウンロード後
90秒以内コールで即商談化

コンテンツマーケティングでの成果実績
1000リード・100商談創出

無料で資料を請求する



ホワイトペーパー制作完全ガイド
BtoBマーケティングに有効なホワイトペーパーの作り方



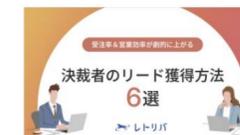
商談につながるウェビナー設計の8つのポイント



インサイドセールスの運用形態を比較!



失敗しない! EC構築業者の4つの選び方も



決裁者のリード獲得方法6選



脱Excelで顧客管理を効率化する方法



ウェビナー運用支援



BtoB向けウェビナーの勝ちパターンとは よくあるお悩み 7つのポイント 運用プラン

月間1000リード・100商談を実現する 有効商談を創出するウェビナー実務支援 ウェビナー企画・運用支援

ウェビナーの企画・共催マッチングから集客支援・商談化支援までウェビナープロセスの全てを外注する一気通貫サービス。月間1000リード以上の集客実績をもとに、商談に繋がるBtoBリードを大量獲得いたします。

有効リード
CPA3,000円以下

広告・アウトバウンドコールによる
集客支援

ウェビナー開催後の
インサイドセールス支援

成果実績
1000リード・100商談創出

無料で資料を請求する

BtoB向けウェビナーの勝ちパターンとは

月間ウェビナー回数5~7回、集客1000人以上を集めるシャコウ社のウェビナーメソッドを元にしたウェビナー支援サービス

企画から共催先マッチング・集客（広告/アウトバウンドコール）・動画配信実務、アーカイブまで一気通貫で御社のウェビナーを成功させるお手伝いをします。ウェビナー施策に興味はあるがリソースがない・初めてで不安といった方に特におすすめのサービスです。



有効リード・商談獲得に繋がるウェビナーの勝ちパターンに沿って、ウェビナーの企画から集客・商談化支援までを実施

Chapter 2 商談につながるウェビナー設計の8つのポイント

ウェビナーから商談につなげるには、テーマをはじめ、最適な設計が必要です。ここでは、商談獲得のためのウェビナー設計のポイントを紹介します。

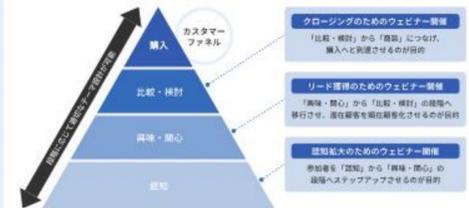


Chapter 2 商談につながるウェビナー設計の8つのポイント

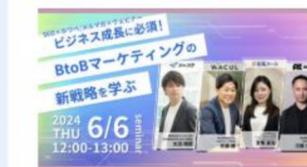
2-1 開催の目的を明確にする

ウェビナー開催の目的は、一般的に「認知拡大」「リード獲得」「クロージング」の3つがあります。例えば認知拡大の場合は、参加者を「認知」の状態から「興味・関心」へとステップアップさせるのが目的です。

まずは開催の目的を明確にすることで、ウェビナー参加者のターゲット設定やテーマ決定が可能になります。



過去の集客実績



ビジネス成長に必須! BtoBマーケティングの新戦略を学ぶ

4社共催ウェビナー
集客数 150人



リード獲得各領域のプロ8社が語る商談を最大化するBtoBリード獲得

自社カンファレンス
集客数 500人



1年で月間リード1000件・月商談100件を実現

自社ハウスウェビナー
集客数 50人



定額制インサイドセールス支援



BtoB向けウェビナーの勝ちパターンとは よくあるお悩み 7つのポイント 運用プラン

有効商談獲得にコミットする

SDR・BDRの両面に対応

インサイドセールス支援

月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたインサイドセールスの実務実行支援サービスです。戦略的なリスト作成からインサイドセールスの定石に基づいた運用・数値の見える化を実現するオペレーションで有効商談獲得にコミットします。

✔ BtoB特化のインサイドセールス
SDR・BDR両面に対応

✔ 専任コンサルタントが支援
戦略的なリスト作成

✔ 勝ちパターンに沿った運用
インサイドセールスの定石

✔ 盤石な体制構築
数値の見える化で高速PDCA

無料で資料を請求する

リスト作成・使用可能ツール（有料利用ツール含む）

SalesMarker



インテントデータ
顧客の興味・関心を把握するための行動データ。Web上の行動解析の中で意志を持つ行動データのこと

SelectDMP



SalesNow



法人データベース
500万社の企業データからリストを絞り込み。

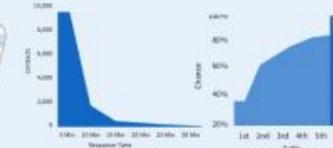
クロージング・手動作成



各種プラットフォーム
クライアント様の要望に応じて、適切なソースもとからカスタマイズしたリスト作成を行う。

運用・オペレーション

インサイドセールスの定石に根ざした運用



トークスクリプト・フォーム文面の作成
リストに対して刺さる訴求文言のPDCA改善。トークスクリプトの磨き込みを行います。またインサイドセールスの定石（最適なアクションタイミングやフォロー回数など）に基づいた運用を行います。

リアルタイム・日時・週次での進捗の見える化



透明性の高い運用
リアルタイム・日次・週次での進捗の見える化で安心して業務を委託いただけます。

データ分析とPDCA

運用データからスクリプト・訴求を改善していくPDCAを実行

録音データの共有



レポート



週次定例での改善MTG



データ分析と高速PDCAを実現
アポ獲得・失注分析を通して、リストと訴求軸の分析をスプリントで行いながら継続改善を行います。週次での定例MTGで継続改善の体制を整えます。

アポ獲得を加速させるコンテンツ制作も可能

手紙・パンフレットなどの郵送物

ウェビナー・ホワイトペーパーなどの企画推進



コンテンツ制作
アポ獲得を加速させるコンテンツ制作・推進も同時に可能



BtoBマーケに必要な機能が詰まったオウンドメディアを高速立ち上げ！

BtoBマーケの定石に基づく 高速サイトパッケージ

月間1000リード・100商談を実現しているシャコウだからできる、
BtoBマーケの定石をおさえたBtoBサイトパッケージをご用意しました。



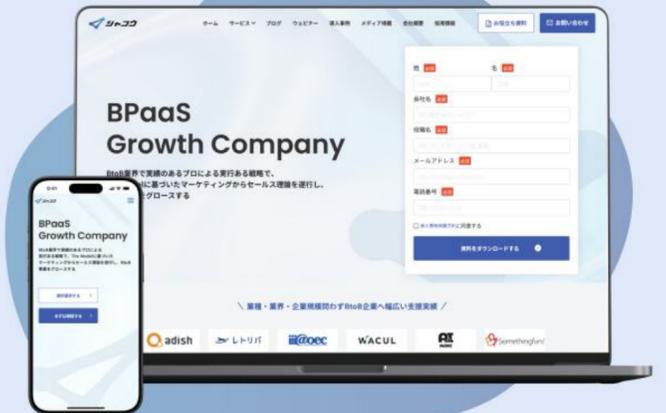
無料で資料を請求する

Point.01

シャコウの高速BtoBサイトパッケージとは

BtoBマーケの定石を押さえた サイトを最短2ヶ月で構築

サービス、記事、導入事例、ウェビナーページなど、BtoB
マーケティングに必要な機能を詰め込みました。パッケージ
だから管理・運用も楽にお使いいただけます。



Point.02

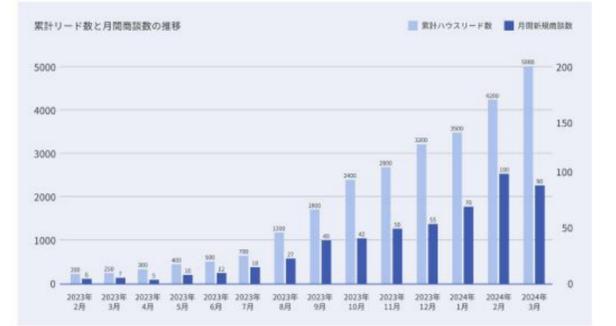
月間1000リード・100商談を実現しているノウハウを
BtoBサイトに詰め込みました

制作だけでなく、マーケの戦略から実行まで
一気通貫の支援をしているからできるサイト制作

シャコウならBtoBグロースに必要な施策をすべて提供！

全体戦略設計	リード獲得施策 (BtoBマーケティング)・SDR	インサイドセールス	フィールドセールス
マーケティング戦略策定 SEO (コンテンツマーケティング)	マーケティングチーム全体のPULL型施策 SNS (コンテンツマーケティング)	SDRセールスチーム全体の アポイント獲得	フィールドセールス チームの対応領域
カスタマーサクセス (CS/MS)	BtoB サイト制作	ウォームコール (接客)	所属3年未満採用
チャットボット導入	チャット LP制作	メール・メルマガ運用	ハイパフォーマンス 営業資料作成
ウェビナー実施			
	リード・商談獲得施策 (インテント実装)・SDR		
	SDRセールスチーム全体のPULL型施策		
	インテント・ニーズデータも統合したアカウントワーク		
	インテント・ニーズデータも統合したフォーム策定		

1000リード・100商談を実現するシャコウ社の
サイト運営メソッドをまさに必要機能だけを厳選



詳細サービス紹介（複合サービス）

90秒ホワイトペーパー（ホワイトペーパーマーケ × インサイドセールス）

商談獲得コミット型
BPaaSサービス

90秒ホワイトペーパー

ホワイトペーパーでの
リード獲得から90秒コールで
アポ獲得を最大化



まずは無料シミュレーション

マーケティングだけでも、セールスだけでもない

事業フェーズに応じた
THE MODEL型組織をまるごと実現

90秒ホワイトペーパー
for **intentフォーム**



intentデータを用いて
リアルタイムに興味関心を持つ
企業に訴求

PMF検証期
(シード～アーリー期)

プロダクト・サービスに興味を持つ顧客
に広くアプローチし、効率的にリード・
商談獲得を行う。予算をかけずにPMF検
証をしたい企業向き。当たり顧客群を発
見する。

90秒ホワイトペーパー
for **AD**

媒体 Google YAHOO! JAPAN

ターゲティング 年齢 / 性別 /
興味関心 / 役職 etc

クリエイティブ

グロース期
(アーリー～シリーズA期)

マーケティング予算を投下し、プロダク
トサービスのグロースに力を入れてい
く。
KPI達成のためのリード獲得・商談獲得
の最大化を目指す。

90秒ホワイトペーパー
for **ハウズリスト**



ハウズリストを用いて
効率的な商談獲得

ROAS効率化
(ハウズリスト数千)

これまで獲得してきているハウズリード
に対して、再度アプローチ・ナーチャリ
ングしていくことで、効率良くアポ獲得
を実現していく。

サブスク型BtoBコンテンツマーケティング (SEO × ホワイトペーパー × ウェビナー)

コンテンツを起点としたリードジェネレーション型BPaaS

SEO・ホワイトペーパー・ウェビナーを丸っとおまかせ！

BtoBコンテンツマーケティング総合パッケージ コンテンツリージェネ

まずは無料シミュレーション

コンテンツリージェネ for SEO

Googleアルゴリズムを理解した高品質な記事制作で上位獲得を実現

貴社で勝てるキーワードリストの作成

高品質なSEO記事の作成

キーワード	検索ボリューム	ペルソナ	フェーズ	競合の存在	ホワイトペーパー
BtoBマーケティング	10000	高L	導入	あり	初心者向け
ホワイトペーパーとは	5000	ペルソナC	導入	あり	初心者向け
BtoBマーケティング	2000	高L	導入	あり	初心者向け
BtoBマーケティング	2000	高L	導入	あり	初心者向け
コンテンツ制作	8000	ペルソナB	導入	あり	初心者向け
SEOとは	15000	ペルソナB	導入	あり	初心者向け
リスティング広告とは	15000	ペルソナC	導入	あり	初心者向け
リスティングRMA	1000	ペルソナC	導入	あり	初心者向け
CPC CPM	1500	ペルソナC	導入	あり	初心者向け
ホワイトペーパー作り方	4000	ペルソナC	導入	あり	初心者向け
ホワイトペーパー効果	4000	ペルソナC	導入	あり	初心者向け

コンテンツリージェネ for ホワイトペーパー

高品質なホワイトペーパーで顧客をエンゲージメントし、商談化を実現

作成すべきホワイトペーパーのテーマ案を作成

ストーリーテリングな骨子・ラフの作成

ニーズを喚起する分かりやすいデザイン



戦略から実行まで一気通貫で支援

ペルソナ例

ペルソナA	ペルソナB
<p>名前 佐々木 美奈</p> <p>年齢 26歳</p> <p>性別 女</p> <p>所属 300万円 (年収)</p> <p>所属職種 経営</p> <p>職業 アパレル</p> <p>学歴 私立大学卒</p> <p>居住地域 浜北区</p>	<p>背景 毎日楽しく生きていきたい。旅行やアクティビティなど新しい体験に憧れる体質が大好き。</p> <p>悩み 物やサービスが手に入らなくなると不安になる。最新の情報を手に入れたい。</p> <p>価値観 社会人になり責任感が強くなり、仕事に没頭している。友人とも会う頻度が減り寂しい。</p> <p>課題 友達とのつながりや自分の将来を心配し、そのために仕事も頑張らなくてはならない。</p> <p>解決策 仕事に没頭している。プライベートをもう少し充実させたい。</p>

ペルソナ設定

	A	B	
1	フェーズ	課題・興味関心	情報収集
2	顧客の状態	気になる・困りごとがある	解決策を調べる
3	インサイト	イベント・目的の内容について調べる	イベント・目的の旅目的地までの行き方目的以外で何かした当日の過ごし方のイ
4	キーワード	「コンサート」「スキー」「出張」などやりたいことが既に決まっている「スキー コツ」「スキー 服装」	「東京ドーム 行き方」「仙台 東京 お得」「スキー場 混み具合」「水道橋 おすすめ」
	メディア	検索エンジン	検索エンジン SNS

カスタマージャーニーマップ

etc...

コンテンツリージェネ for ウェビナー

高品質なホワイトペーパーで顧客をエンゲージメントし、商談化を実現

開催テーマ案・共催先マッチングを支援

LP/OGP/メール文面の作成も代行

当日の動画配信など裏方業務も丸投げ



月額5万円からのBtoB事業ライトコンサルティング

ターゲット顧客が興味を持つホワイトペーパーを訴求し、90秒以内コールでアポ獲得を実現

ニーズを喚起するホワイトペーパー
見込み顧客の資料DLをリアルタイム検知
貴社で簡易対応

BtoBベンチャー経営者・BtoB marketer限定 事業グロスへの第三者壁打ち支援

ちょこっとCMO for BtoB

創業3期目で月間1000リード・100商談を実現するシャコウCEOの太田が御社事業の壁打ちを行います。貴社事業に合ったサービス戦略設計・施策ごとのアドバイスから顧客紹介、会食への招待などその時必要な支援をちょこっとサポートします

- ✓ 明朗会計で安心
月額5万円~の定額支援
- ✓ 担当窓口
シャコウCEOが窓口対応
- ✓ 施策実施もお得に
全支援メニューが10%OFF
- ✓ シャコウ式メソッドの共有
1000リード・100商談創出

30分でちょこっと相談 /
無料相談を
今すぐ予約

[無料お試し会に申し込む](#)

ちょこっとCMO for BtoBとは

1000リード・100商談を実現するシャコウ式メソッドを元にCEO太田が貴社のCMOとなりお悩みを“ちょこっと”サポートします

ちょこっとCMO for BtoBは、シャコウ社自身がグロスしていく中で培ってきたメソッドを元に、御社のmarketerとなり戦略壁打ちや有効施策をアドバイスさせていただくサービスです。月1回の定例MTGと日々のチャットやりとりで日々のちょっとしたお困りごとやBtoB経営者・BtoB marketerの壁打ち相手となり事業グロスに貢献いたします。



BtoBコンサルティング部門 (戦略設計/分析)

太田 翔葵 Shoki Ota

創業直後のスタートアップにてwebディレクターに従事。500万PVのメディアグロスに貢献。予算1億の専任責任者として、BtoB事業の立ち上げを行う。2022年2月に株式会社シャコウ創業し、BtoBに特化したBaaSグロスカンパニーとして中小企業からエンタープライズまで幅広く支援。2023年4月にホワイトペーパーを起点とした、BtoB SaaSの開発・運営を行う株式会社White Lakeを設立。株式会社wacul・エキサイト株式会社・株式会社AdAIにて研究パートナー・アンバサダー・顧問も務める。

顧問・研究パートナー企業
FanGrowth WACUL AdAI

BtoBマーケティング・セールスの勝ちパターンに沿って 貴社の課題について徹底的に議論いたします

シャコウではデジタルマーケティングの戦略設計から実行まで支援しています。幅広い支援実績のもとに、貴社課題の解決にコミットします。

1年で1000リード・100商談
を作ってきた裏付けがあります

シャコウならBtoB戦略に必要なノウハウ全てをお伝えできます!

全体戦略設計	リード獲得施策 (BtoBマーケティング)・SDR	インサイドセールス	フィールドセールス
BtoBマーケティング セールス全体戦略設計	マーケティングチーム主体のPULL型施策 SEO (コンテンツマーケティング) リスティング広告 (G/AMS) ディスプレイ広告 (FB・Gなど) ホワイトペーパー制作 ウェビナー支援	SDRセールスチーム主体の アポイント獲得 ウォームコール (実電) メール・メルマガ運用	フィールドセールス チームの対応領域 FS受注率改善支援 ハイパフォーマンス分析 営業資料作成
	リード・商談獲得施策 (インテント営業)・BDR		
	BDRセールスチーム主体のPush型施策		
	インテント・ニーズデータを起点としたアウトバウンドコール		
	インテント・ニーズデータを起点としたフォーム営業		

マーケティング部署領域 インサイドセールス部署領域 フィールドセールス部署領域



ご不明点・ご要望等あればお気軽にお申し付けください

[まずは無料で相談する](#)