



BtoB Marketing DD サービス資料
(BtoBマーケティング デューデリジェンス)

株式会社シャコウに関して

Drive BtoB growth with shared knowledge.

知の共有でBtoBビジネスをグロースする



会社概要

会社名	株式会社 シャコウ
代表	太田 翔葵
設立	2022年2月
本社所在地	東京都世田谷区上馬4丁目2番24
事業内容	BtoBマーケティング支援・プロダクト開発



代表取締役CEO

太田 翔葵

2017年明治大学入学後、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。2022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。

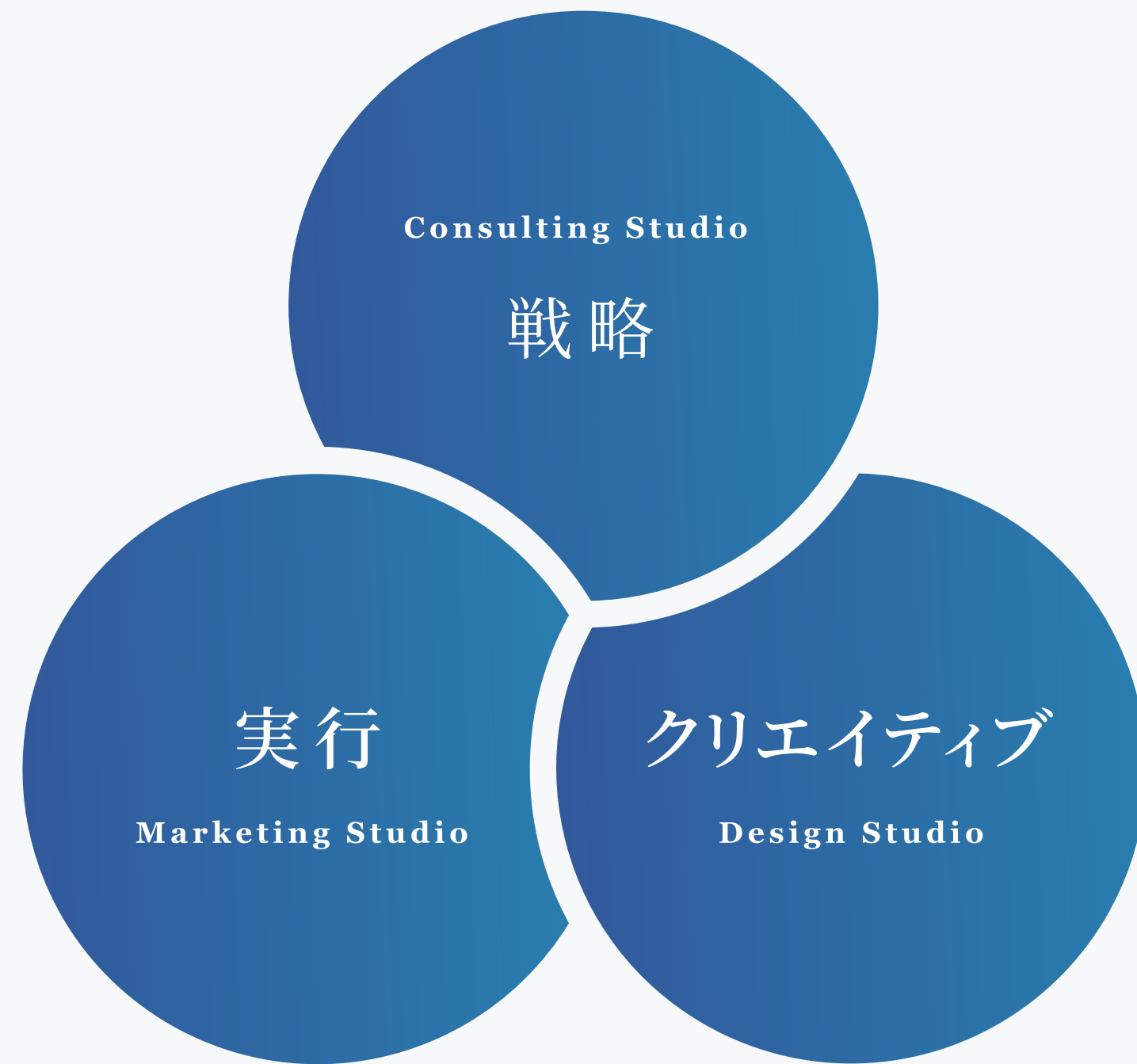


取締役COO

木戸 堅斗

2016年に東京理科大学に入学後、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、シニア領域における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。フリーランスを経て、株式会社シャコウを2022年2月に共同創業。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。





戦略・実行・クリエイティブの
三位一体がシャコウの強み

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上流戦略設計
- BtoB伴走型コンサルティング

BtoB Execution Studio

正しい戦略設計を忠実にExecution（実行）する
ことで、最速で結果を出すことにコミットする。
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。



- コンテンツSEO支援
- ホワイトペーパー制作支援
- 運用型広告配信

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。
BtoB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。



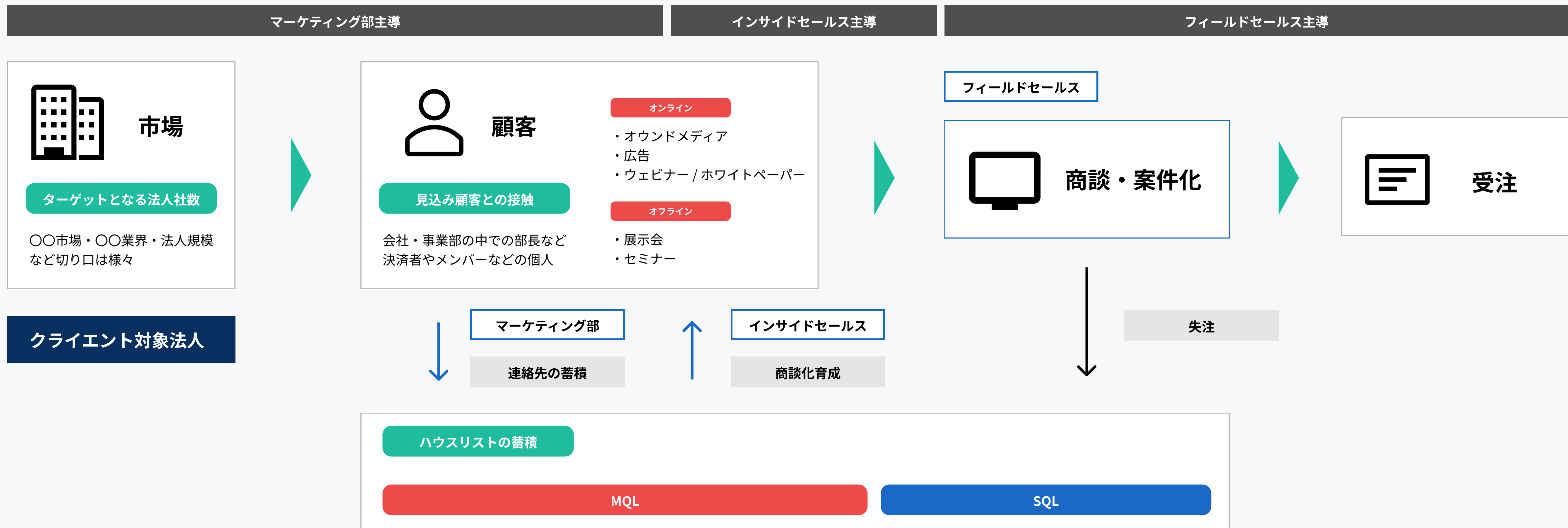
- BtoBサイト制作
- CRO・LP制作

シャコウと他社の違い

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
BtoBに対する理解	◎	○	△	△
戦略設計能力	◎	◎	△	×
実務推進力・実行力	◎	△	○	○
クリエイティブ力	○	△	△	◎

BtoBマーケティングをどう考えるか

BtoBの受注サイクルはリード獲得・商談化育成・受注の3段階



BtoBリード獲得のベストプラクティス（王道戦略）はサービスの型で決まる

BtoBマーケティングの4象限例

多い
↑
カテゴリ想起
↓
少ない

「ERP」「営業管理システム」など一般ワードが存在するが、エンタープライズ向け商材の市場。ABM的なアプローチとBDRによるアウトバウンドを中心のマーケティングが有効。

専門商材などカテゴリワードが存在しない高単価・エンタープライズ向けの市場。ABM的なアプローチとBDRによるアウトバウンドを中心のマーケティングが有効。

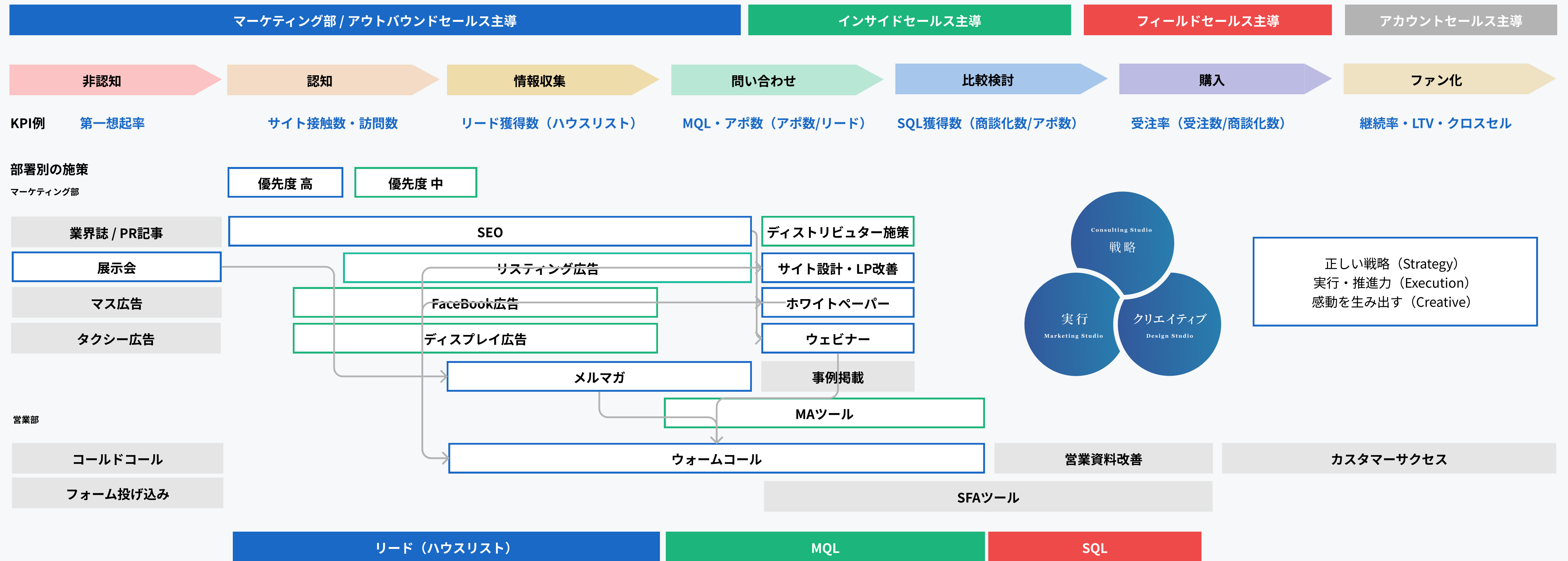
「会計」「経費精算」など一般ワードが多数存在し、エンプラ～SMBまで対象顧客が幅広い商材の市場。リードジェネレーション的なアプローチをthe Model的な組織体制によるBtoBマーケティングが有効。

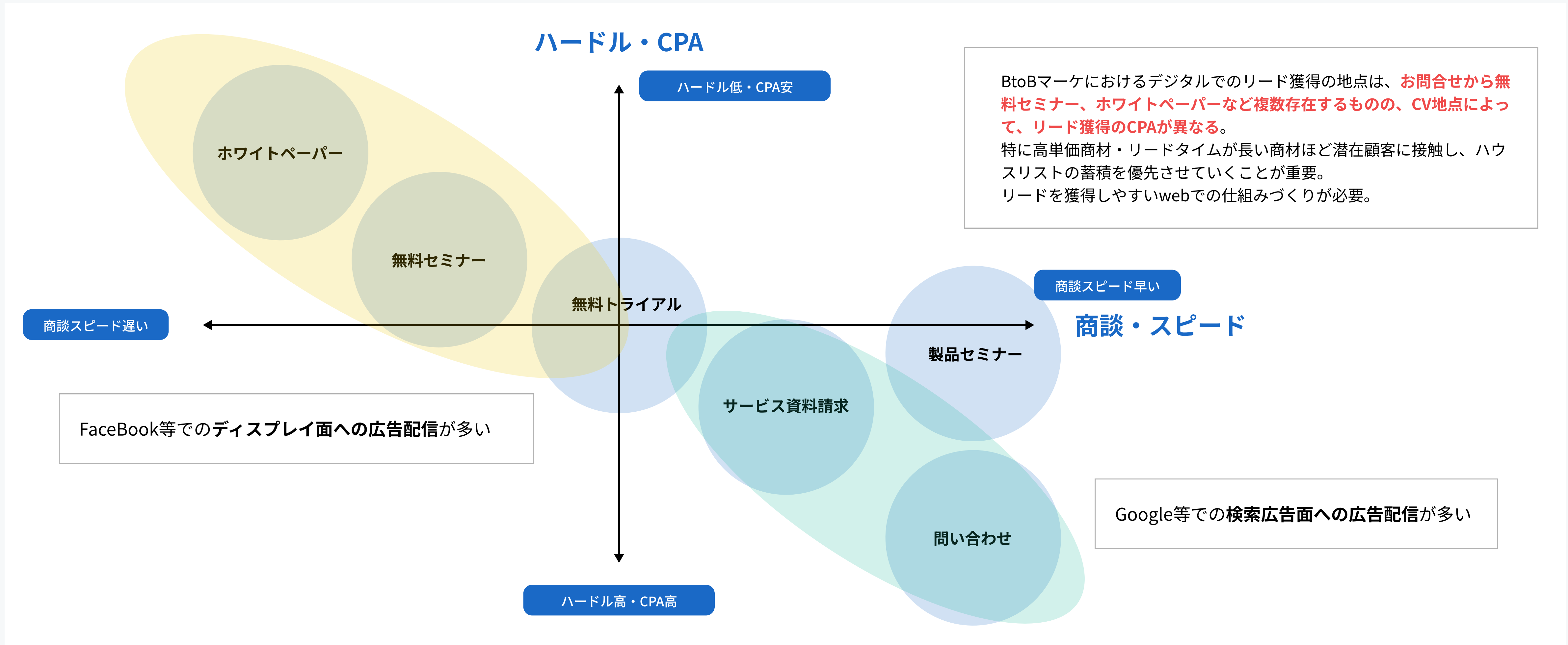
一般ワードが存在せず、エンプラ～SMBまで対象顧客が幅広い商材の市場。量に寄せたBDR的なアプローチ（営業代行など）とカテゴリでの新ジャンルを作り出すPRに寄ったマーケティング試作が有効。

エンタープライズ ←——— ストラテジーターゲット数（対象顧客数） ———→ ミッド・SMB
 高い ←——— 1社あたりの売上 ———→ 低い

勝ちパターンを描き実行にコミットする

BtoBリード獲得のベストプラクティスからKPIが決定される





BtoB Marketing DD（デューデリジェンス）

BtoB Marketing DDとは

BtoBマーケティングにおけるデューデリジェンスでアセスメントを行います

BtoBマーケ王道パターンに沿ったマーケティングができているかチェック



BtoBコンサルタントが貴社のデジタルマーケ状況を細かくチェック

データ分析を通して最適なCPAで運用ができているかチェック



広告・SEOなどのデジタルチャンネルで効率的な運用ができているかチェック

BtoBマーケティングでは、ターゲットと商材タイプに応じて王道のBtoBマーケティングパターンがあるという思想のもと、貴社がクイックに効果が出せる施策に取り組んでいるかをチェックいたします。

広告の運用状況・SEOからのCV状況など、貴社のデジタルマーケティングが効率的に顧客獲得ができているか、チェックさせていただきます。デジタルチャンネルで効率的なリード獲得が行えているかを確認します。

BtoBマーケティングの4象限例

「ERP」「営業管理システム」など一般ワードが存在するが、エンタープライズ向け商材の市場。ABM的なアプローチとBDRによるアウトバウンドを軸としたマーケティングが有効。

専門商材などカテゴリワードが存在しない高単価・エンタープライズ向けの市場。ABM的なアプローチとBDRによるアウトバウンドを軸としたマーケティングが有効。

リード獲得から受注までのベストプラクティス

マーケティング/アウトバウンドセールス主導 | インサイドセールス主導 | フォールドオーバー主導 | アカウントセールス主導

ユーザーフェーズ: 認知 → 検討 → 問い合わせ → 比較検討 → 購入 → ファン化

主要施策: 検索広告、動画広告、SNS広告、メールマーケティング、SEO、ディストリビューター獲得、サイト開設・LP改善、ホワイトペーパー、ウェビナー、メルマガ、Webinar、セミナー

リード (MQL/リスト) | MQL | MQL

キャンペーン/広告グループ/キーワードなど媒体ごとに細かく状態をチェック

獲得キーワードのトラフィック状況・順位状況などを細かくチェック

SEOにて
・獲得キーワード状況
・競合と比較した際の差分
・ディレクトリ別のアクセス状況
・コンテンツSEO状況
など、SEO面での課題点を洗い出し、改善点を示唆。Googleの推奨ガイドラインに沿ったコンテンツが作られているかなど細かくチェック。

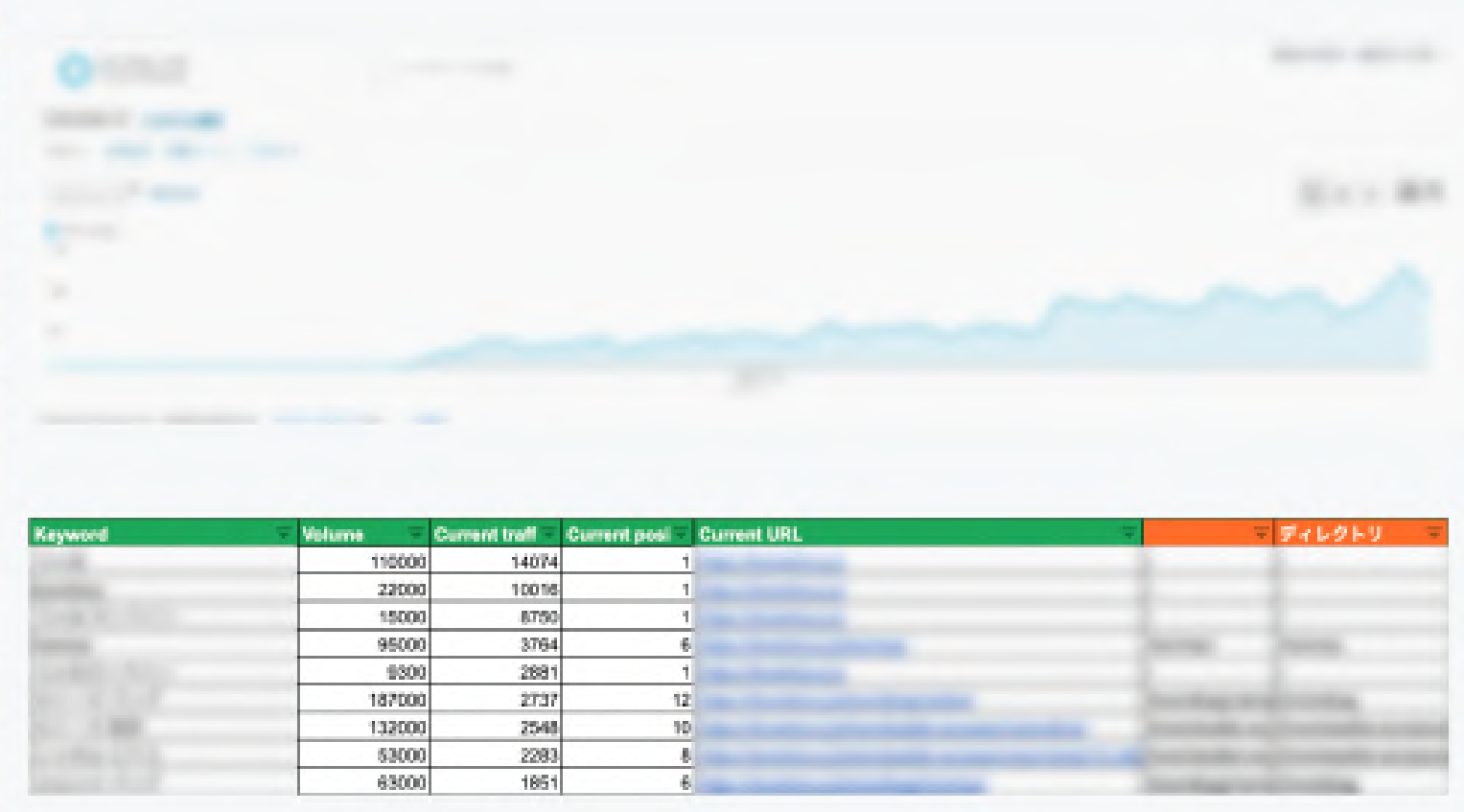
各種ツールからデータに基づいた分析を行います

CONFIDENTIAL

Keyword	Volume	Current traff	Current posi	Current URL	ディレクトリ
ピクチャー レール	32000	11595	1		/products
toto	8100	7735	1		/
ロールスクリーン	47000	5613	3		/products

ディレクトリ	ランクイン回数	トラフィック	グラフ
/products	713	45589	
/	65	13980	
/ebookshelf	10	255	
/video	13	236	

ディレクトリ	グループ	トラフィック	グラフ	ランクイン回数	CVへの貢献度
		40601		206	
		37405		1283	
		20603		1195	
カテゴリ一覧		16310		924	0
カテゴリ一覧		13523		253	0
製品詳細		13112		1862	0
カテゴリ一覧		11385		601	0
カテゴリ一覧		9099		601	0
ブランド一覧		7115		47	0
カテゴリ一覧		6508		233	0
カテゴリ一覧		4899		336	0
		4348		630	
カテゴリ一覧		4344		375	0
カテゴリ一覧		4310		207	0
カテゴリ一覧		4122		258	0
カテゴリ一覧		4083		123	0
カテゴリ一覧		3588		177	0
ブランド一覧		2953		136	0
カテゴリ一覧		2933		176	0
カテゴリ一覧		2667		186	0
ブランド一覧		2625		22	0
ブランド一覧		2568		95	0
カテゴリ一覧		2343		123	0
カテゴリ一覧		2211		268	0
ブランド一覧		1698		128	0
ブランド一覧		1425		172	0
ブランド一覧		1311		31	0
カテゴリ一覧		1210		54	0



キャンペーンID	キャンペーン名	予算	ステータス	ステータス理由	キャンペーンID	開始日	終了日	クリック数	クリック率	平均クリック単	平均掲載順位	ページ上層イン	ページ上層イン	ビュースルー	品質スコア	入札戦略タイプ	コンバージョン率	コンバージョン数	コンバージョン率
100000	有償	不明	標準		23916			3948	16.51%	542	5400	18.58%	77.32%	0.00%	78.8	コンバージョン	2.78%	108.61	5186
50000	有償	不明	標準		5548			1907	34.31%	503	2500	57.64%	96.81%	0.00%	68.96	コンバージョン	3.88%	73.84	2781
60000	有償	不明	P-MAX		951933			7724	0.48%	46	--	--	122.00%	55.11	コンバージョン	0.38%	82.43	4359	
10000	有償	不明	標準		32295			244	0.76%	299	--	--	0.00%	79.29	コンバージョン	0.08%	6.73	10485	
16000	有償	不明	標準		18049			2347	12.48%	120	6400	23.23%	84.89%	0.00%	76.76	コンバージョン	2.38%	53.44	9682
30000	有償	不明	ファイナンド		145633			1443	0.98%	92	--	--	0.00%	84.2	コンバージョン	0.22%	23	5787	
18000	有償	一部広告が非	ディスプレイ		304025			1998	0.68%	45	--	--	2.00%	82.18	コンバージョン	1.17%	23.4	3835	
	有償	一部広告が非	ディスプレイ		214179			1959	0.91%	96	--	24.92%	92.44%	124		0.69%	371.64	4643	

キャンペーン名	広告タイプ	IMP	CPST	CLICK	CTR	CV	CVR	CPA	品質スコア
		15252	313796	2271	14.89%	61.52	2.71%	5101	6.46
完全一致		4308	181723	968	22.47%	67.01	4.02%	2712	9.71
フレーズ一致		139	448	7	4.47%	1	14.29%	448	10.00
部分一致		9971	27967	234	2.347%	6.93	2.97%	3768	9.68
完全一致		78	3063	16	20.25%	0	0.00%	#DIV/0!	8.53
フレーズ一致		1018	34965	204	20.02%	3.33	1.67%	19506	6.50
部分一致		18338	232180	2028	11.06%	50.12	2.47%	4632	6.96
完全一致		8792	182314	1077	12.24%	34.86	3.25%	6216	8.78
フレーズ一致		2873	64973	656	22.82%	12.14	3.02%	2063	8.88
部分一致		15252	313796	2271	14.89%	61.52	2.71%	5101	6.46

キーワード名	キーワード	広告タイプ	キャンペーン	広告グループ	上層クリック	クリック率	品質スコア	表示回数	費用	クリック数	クリック率	ビュースルー	入札戦略	検索広告のイ	検索広告のs	検索広告のr	検索広告のr	ランクイン回数	広告の順位
45歳 女性 保険	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	--	0	0	0	0	0	0	0	--	--	--	--	--	--	--
55歳 保険 見直し	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	--	0	0	0	0	0	0	0	--	10.00%	>96%	--	--	--	--
新卒 保険	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	122	8	947	9694	71	13.12%	0	0	--	10.00%	>96%	10.00%	平均より上	平均より上	平均より上
55歳 からの 安い 保険	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	--	8	5	0	0	0.00%	0	0	--	10.00%	>96%	10.00%	平均より上	平均より上	平均より上
55歳 以上の 保険 おすすめ	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	--	8	1	0	0	0.00%	0	0	--	10.00%	>96%	10.00%	平均より上	平均より上	平均より上
55歳 からの 保険 おすすめ	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	--	8	1	0	0	0.00%	0	0	--	10.00%	>96%	14.29%	平均より上	平均より上	平均より上
新卒 保険	部分一致	11_一般名詞	5. 更に保険	--	111	8	28	684	6	26.90%	0	0	--	11.03%	88.60%	68.33%	平均より上	平均より上	平均より上

データの分析

GAでのアクセス解析

GAを主としたアクセス解析で「トラフィックを獲得しているキーワード」「アクセスを集められているページ」「リード獲得に貢献しているページ」を可視化。デジタルマーケティングのサイト状況から課題を特定。

広告の分析 (管理画面情報から分析)

広告媒体ごとに「キャンペーン」「広告グループ」「広告 (RSAなど)」「キーワード/クエリ (品質スコア)」など、アカウント構造面・キャンペーン単位での最適化が図れているかなどを細かくチェックする。

SEOの分析 (GA・GSC・外部ツールでの分析)

SEOにて「獲得キーワード状況」「競合と比較した際の差分」「ディレクトリ別のアクセス状況」「コンテンツSEO状況」など、SEO面での課題点を洗い出し、改善点を示唆。

BtoBマーケティングのデュデリジェンスの内容をレポートで提出いたします





ご不明点・ご要望等あればお気軽にお申し付けください