

シヤコウ

chapter01

White Lake プロダクト概要

chapter02

サービス価格・特典

chapter03

ホワイトペーパーマーケティングの有効性

chapter04

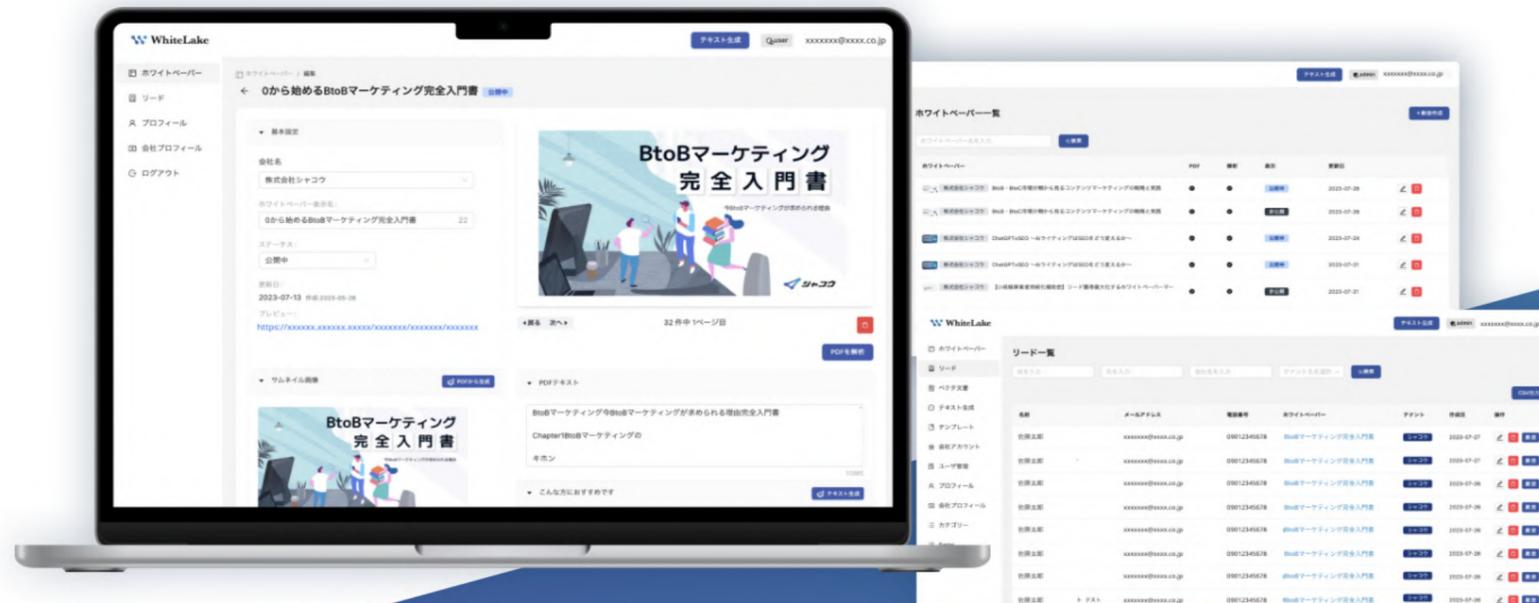
株式会社シャコウに関して

chapter01

White Lake プロダクト概要

ホワイトペーパーマーケティングに特化

ノーコードCMSで BtoBリード獲得を加速



01 | FAST

最短3営業日で
ホワイトペーパー
マーケティングを開始

ホワイトペーパーマーケティングにこれから取り組む場合でも大丈夫。最短3営業日でホワイトペーパーマーケティングをすぐに開始できます。



02 | EASY

エンジニア不要で
マーケ部署だけで
運営管理を実現

サイトに追加開発は不要です。エンジニアによる開発工数ゼロで貴社サイトにホワイトペーパーのダウンロードページを設置できます。マーケ部署だけで高速PDCAを実現。



03 | OUTSOURCE

ホワイトペーパーの
制作から集客施策も
丸投げ可能

ホワイトペーパーのターゲット設定・制作依頼も可能です。制作から集客まで弊社に丸投げで、貴社のBtoBマーケティングをアウトソース。



ホワイトペーパーマーケティングで躓く要因は大きく3パターン

ホワイトペーパーマーケティングが失敗する 3大要因



ホワイトペーパー
マーケティングをやってみたい
がやり方がわからない

施策検討フェーズ



自社サイトに
ホワイトペーパーを
設置できる場所がない

実施フェーズ



ホワイトペーパー施策の
運用管理に
時間がかかっている

運用フェーズ

White Lakeの3つの特徴がホワイトペーパーマーケティングの成功をサポート

01 | FAST

最短3営業日で ホワイトペーパー マーケティングを開始

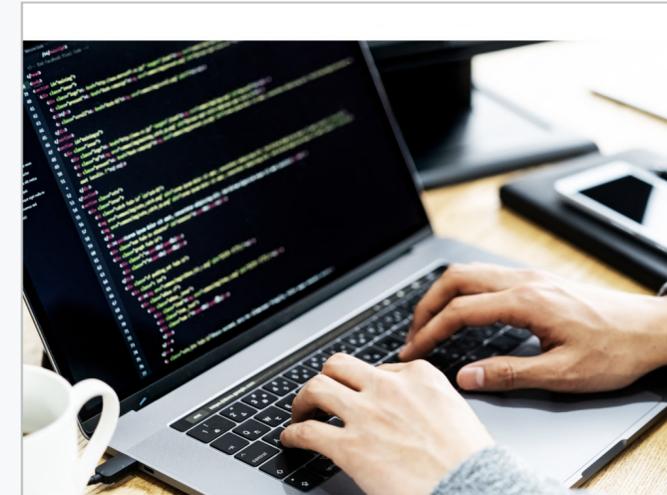
ホワイトペーパーマーケティングにこれから取り組む場合でも大丈夫。最短3営業日でホワイトペーパーマーケティングをすぐに開始できます。



02 | EASY

エンジニア不要で マーケ部署だけで 運営管理を実現

サイトに追加開発は不要です。エンジニアによる開発工数ゼロで貴社サイトにホワイトペーパーのダウンロードページを設置できます。マーケ部署だけで高速PDCAを実現。



03 | OUTSOURCE

ホワイトペーパーの 制作から集客施策も 丸投げ可能

ホワイトペーパーのターゲット設定・制作依頼も可能です。制作から集客まで弊社に丸投げで、貴社のBtoBマーケティングをアウトソース。



ノーコードCMSで3分でホワイトペーパーを公開・リード管理まで実現

マーケティング・営業部署だけでホワイトペーパー管理



作成したホワイトペーパーは専用の管理画面で公開・非公開を管理。

ホワイトペーパー一覧

ホワイトペーパー	表示	最終更新日
BtoBコンテンツマーケティング完全入門	有効	2023-03-29
生成AIを活用したホワイトペーパーマーケティング	有効	2023-03-17

詳細設定

表示タイトル名: BtoBコンテンツマーケティング完全入門

キーワード: BtoB, コンテンツマーケティング, 入門, 完全

この資料の読者は、BtoBビジネスに携わるマーケター、営業担当、経営者、またはコンテンツマーケティングの知識を身に付けたい人に向けて作成されています。

部署内でコーディングなくホワイトペーパーDLフォームの作成



ホワイトペーパーDLフォーム・一覧ページがコーディング不要で自動で生成。

ダウンロード資料

無料 30秒で今すぐダウンロード!

姓 **必須** 名 **必須**

田中 太郎

会社名 **必須**

例) 株式会社シャコウ

メールアドレス **必須**

例) info@example.com

携帯電話番号 **必須**

例) 0312345678

こんな方におすすめです

- ✓ コンテンツマーケティングに取り組むマーケティング担当者
- ✓ リード獲得に悩んでいる
- ✓ SEOで検索上位を狙っている

資料の主な内容

- ✓ BtoBコンテンツマーケティングが失敗する理由
- ✓ BtoBコンマケ運用のベストプラクティス
- ✓ SEOで検索上位を狙う方法

制作の外注も可能

クリエイティブなホワイトペーパー制作と集客部分の運用も「丸投げ」が可能

貴社に最適なホワイトペーパーを丸投げで制作



ホワイトペーパーの企画・戦略から制作までワンストップで対応。

集客部分の運用も丸投げ可能



FaceBook・Googleなどの運用型広告で媒体学習を基軸に低単価での獲得を目指す

ペルソナ設計

名前：中山大河
年齢：38才
性別：男性
役職：CTO
決断権：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：20倍
従業員数：120人

抱えている課題
プロダクトのグロースに当たって、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増えてきたため、インフラ・セキュリティ側に対して外部の監査も入れたいと考えている。

ホワイトペーパー草案・ターゲット戦略企画

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

構成案・ラフ・デザイン入れ

目次

- 1. BtoBマーケティングが求められる理由
- 2-1 BtoBマーケティングが目される2つの理由
- 2. 日本の労働力低下
- 3. 営業の分業化

構成案・ラフ・デザイン入れ

BtoBマーケティング 完全入門書

今BtoBマーケティングが求められる理由

2-1 BtoBマーケティングが目される2つの理由

1. デジタル導入で収益増加の事実
マーケティング導入によるデジタルマーケティングに取
り組んでいる企業の売上収益増加が顕著に向上しているという結
果がでています。そのグラフはデジタルに注力したBtoB企業
の上昇傾向を示し、従来のBtoC企業との差を拡大しています。
また、BtoB企業は高い顧客単価と高いリピート率を誇るため、
マーケティング導入による収益増加効果が顕著に現れています。
このように、BtoB企業はマーケティング導入による収益増加の
効果が顕著に現れています。
2. 日本の労働力低下
日本国内の労働状況に焦点を当てると労働人口の減少や働き
方改革の定着による労働力不足の懸念が顕著に現れています。生産
性を高めることが求められる状況です。つまり、正しくマーケ
ティングの理解である「一丸投げる必要にする」べく、BtoB
業界でもマーケティングに注力することが必要なのです。

BtoBマーケティング 完全入門書

今BtoBマーケティングが求められる理由

営業の分業化

営業の分業化とは、マーケティング業務を専門的な業務として分離することです。従来の営業は、マーケティング業務と営業業務を兼ねていましたが、現在はマーケティング業務を専門的な業務として分離し、営業業務に専念することが増えてきました。このように、BtoB企業はマーケティング業務を専門的な業務として分離し、営業業務に専念することが増えてきました。

営業の分業化	マーケティング	インサイドセールス	営業
営業プロセス	ターゲット設定 リード獲得	リード育成 リード管理	成約 顧客管理
担当業務	マーケティング リード獲得	インサイドセールス リード育成	営業 顧客管理
担当業務	マーケティング リード獲得	インサイドセールス リード育成	営業 顧客管理

Google
YAHOO! JAPAN

初めでのBtoBマーケ
運用のポイントとは

BtoBコンテンツマーケティング 完全入門書

30秒で今すぐダウンロード!

オウンドメディアの獲得キーワードを分析し、相性の良いホワイトペーパーを配置。SEO記事がない場合は、検索上位を取れるSEO記事の制作も行う。

FaceBook・Googleを主軸に、ホワイトペーパーでのコンバージョンが低単価で可能となるように運用調整を行う。

White Lakeとデータ連携

獲得したリード情報は管理画面で確認・CSV or API連携でデータ連携が可能

獲得したリード情報は管理画面で確認可能

 ホワイトペーパーで獲得したリード情報は、API連携でGA4 + Looker・SalesForceなどのツールへの繋ぎ込みが可能。データ連携でビジネスに必要な情報を集約。

BtoBコンテンツマーケティング 完全入門書

無料 30秒で今すぐダウンロード!

姓 **必須** 名 **必須**

田中 太郎

会社名 **必須**

例) 株式会社シャコウ

メールアドレス **必須**

例) info@example.com

携帯電話番号 **必須**

例) 0312345678

個人情報保護方針に同意したものとします。

資料をダウンロード

こんな方におすすめです

- ✓ コンテンツマーケティングに取り組むマーケティング担当者
- ✓ リード獲得に悩んでいる
- ✓ SEOで検索上位に上らず困っている

資料の主な内容

- ✓ BtoBコンテンツマーケティングが失敗する理由
- ✓ BtoBコンマケ運用のベストプラクティス
- ✓ SEOで検索上位を狙う方法



顧客管理

顧客名	所属法人名	電話番号	メールアドレス	最終資料ダウンロード名	最終ダウンロード日	ダウンロード履歴
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡
田中 太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.2.20 17:00	≡



データ分析・BIツール

SFA



ホワイトペーパーマーケティングのPDCA（戦略企画・制作・集客・分析）を丸投げできる

ペルソナ設計と運用型広告（Ads）でターゲティング

名前: 山岡 幹久 所属部署: DX推進課
年齢: 45才 部下・チーム: 10名
性別: 男性 勤続年数: 23年
役職: 課長 事業: 通信キャリア
決裁権: あり 業績: 2000億
従業員数: 2000人

抱えている課題

名前: 中山大河 所属部署: 開発チーム
年齢: 38才 部下・チーム: 30名
性別: 男性 勤続年数: 6年
役職: CTO 事業: ITサービス
決裁権: あり 業績: 20億
従業員数: 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。



オウンドメディア（Organic）からの流入

タイトル(H1)

この文章はダミーです。文字の大きさ、量、字間、行間等を確認するために入力しています。

タイトル(H4)

この文章はダミーです。文字の大きさ、量、字間、行間等を確認するために入力しています。この文章はダミーです。文字の大きさ、量、字間、行間等を確認するために入力しています。この文章はダミーです。文字の大きさ、量、字間、行間等を確認するために入力しています。この文章はダミーです。文字の大きさ、量、字間、行間等を確認するために入力しています。

- リスト
- リスト
- リスト

コードブロックはこんな感じです。コードブロックはこんな感じです。

ここにブログのタイトルが入ります。

タイトルとURLをコピー

ツイート シェア はてブ

BtoBコンテンツマーケティング 完全入門書

～なぜ企業担当者は結果を出せないのか～

- こんな方におすすめです
- ✓ コンテンツマーケティングに取り組むマーケティング担当者
 - ✓ リード獲得に悩んでいる
 - ✓ SEOで検索上に上がらず困っている

- 資料の主な内容
- ✓ BtoBコンテンツマーケティングが失敗する理由
 - ✓ BtoBコンマケ運用のベストプラクティス
 - ✓ SEOで検索上位を狙う方法

無料 30秒で今すぐダウンロード！

姓 **必須** 田中

名 **必須** 太郎

会社名 **必須** 例) 株式会社シャコウ

メールアドレス **必須** 例) info@example.com

携帯電話番号 **必須** 例) 0312345678

個人情報保護方針に同意したものとします。

資料をダウンロード

データ連携・分析・活用



顧客管理

顧客ID	所属法人	電話番号	メールアドレス	最新更新日時	最終更新日時	ダウンロード履歴
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...
田中太郎	株式会社 White Lake	000-0000-0000	aaaaaaaa@mail.com	ホワイトペーパーA	2023.12.17 10:00	...



- 営業施策の実施
- Salesforce連携
 - コール
 - メルマガフォロー etc

chapter02

サービス価格・特典

PRICE 利用料金

料金体系は、初期費用・月額料金・オプション費用の大きく3つとなっています

初期費用

10万円(税抜)

+

月額料金

3万円(税抜)

+

オプション費用

※貴社サイトに合わせた
特別な開発などは要見積もり

＼ 特典キャンペーン /

10万円 ▶ 0円

他社との比較

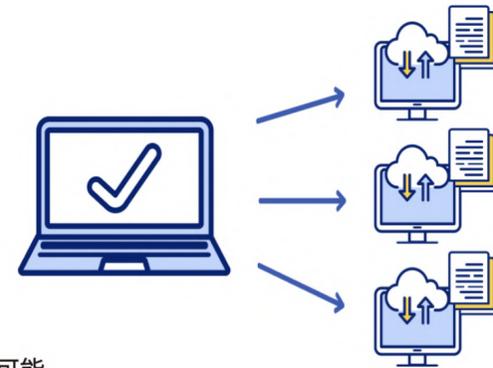
	 シャコウ	海外製 オールインワンツール	国内製 オールインワンツール	スクラッチ開発
料金	30,000円~	100,000円~ ※プランによる	100,000円~ ※プランによる	エンジニア人件費
ホワイトペーパーに 特化したミニマムの機能	◎	×	×	-
既存サイトに 組み込みが可能	◎	△	△	-
BtoBマーケに対する サポート体制	◎	△	○	×

今だけお得な3大キャンペーンを実施中

SPECIAL 01

ホワイトペーパー比較メディア WhiteRaderに無料掲載で 配信面を拡張

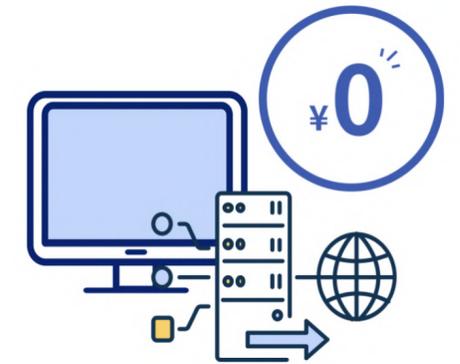
ホワイトペーパーの比較メディア「WhiteRadar」にも自動連携 & 無料で掲載可能。
BtoBメディアへの配信拡張で無料でリード獲得が可能に。



SPECIAL 02

期間限定で 初期費用10万円が無料

今なら初期費用がかからず導入できるので、
低コストでホワイトペーパーマーケティングを開始することができます。



SPECIAL 03

BtoBコンサルタントによる 簡易分析/無料相談会へのご招待

BtoBマーケティングのプロによる、サイト簡易分析/相談会に
無料で参加することができます。

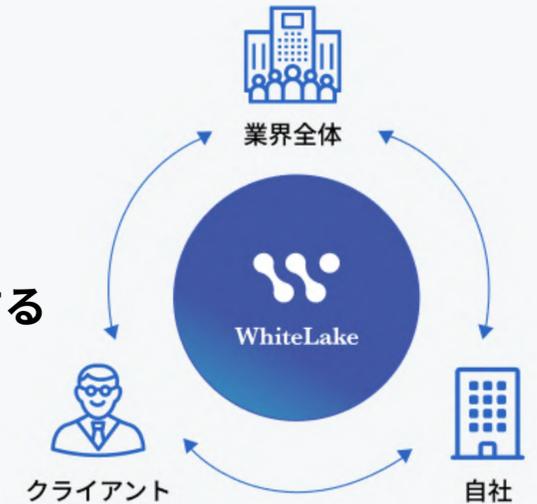


ホワイトペーパー・サービス資料に特化した

完全無料で使える BtoBリード獲得メディア



BtoB業界の暗黙知をゼロにし、
エンドユーザーへの価値を最大化する



特徴

01

サービス資料・ホワイトペーパーを登録するだけで今すぐリード獲得

特徴

02

価値ある情報を必要なユーザーにだけ届けるエコシステムを実現する

特徴

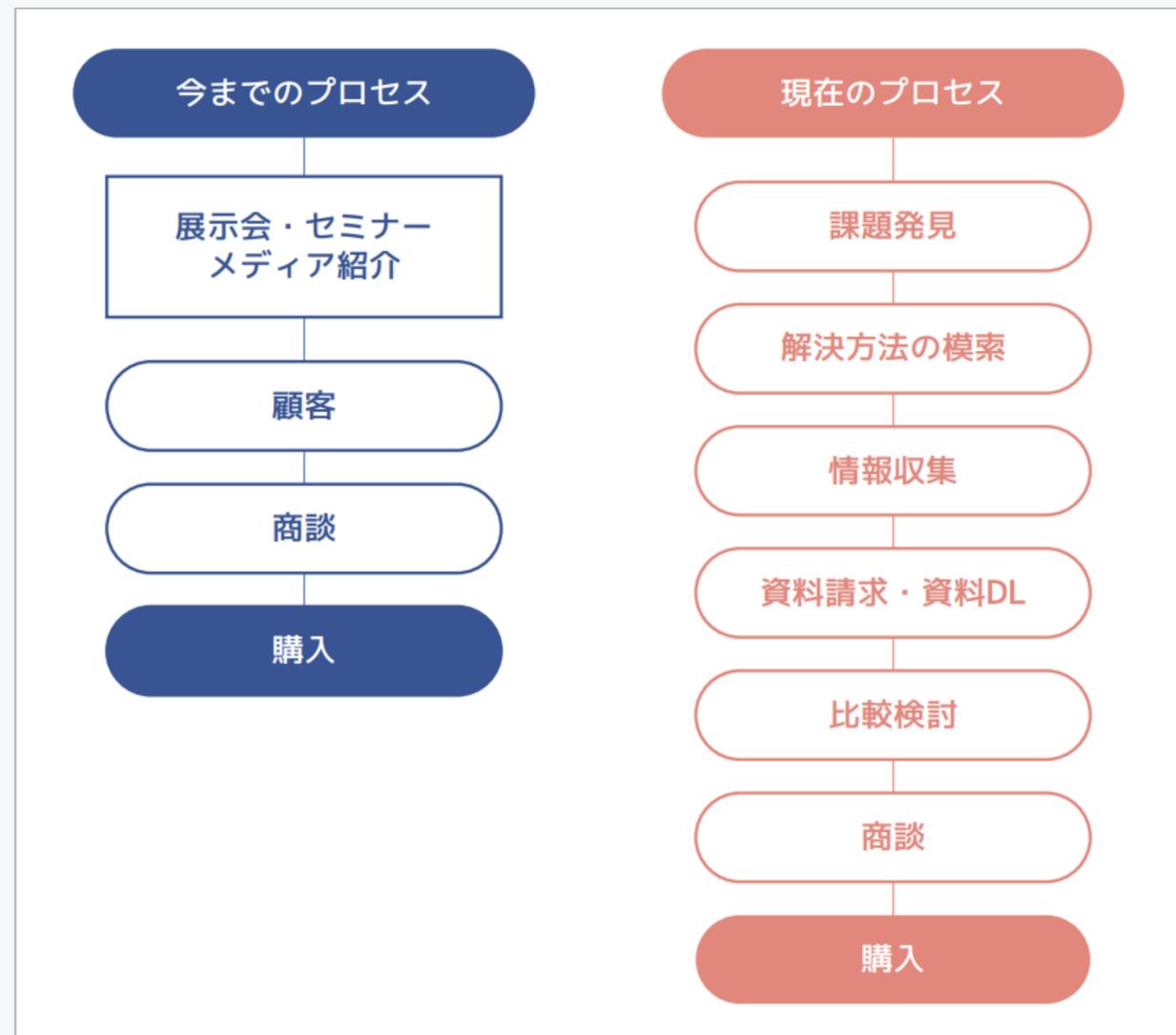
03

一括資料請求モデルによる営業リソースの無駄遣いを完全撤廃する

chapter03

ホワイトペーパーマーケティングの有効性

情報量が増え、デジタル化が進んだことでマーケティングのプロセスは変化した



	営業					
従来型の営業手法	リスト作成	電話メール	アポイント	提案	交渉	受注
分業された営業手法	マーケティング		インサイドセールス		フィールドセールス	
	ターゲティングアプローチ	リード獲得	リードフォロー	リードクオリファイ	提案交渉	受注

マーケットにおける顧客行動の変化

インターネットの一般化でBtoBにおける購買プロセスも変化している。顧客は能動的に情報収集を行うようになっており、意思決定プロセスも長期化している。商談化する頃には半分以上のプロセスが完了している状況。

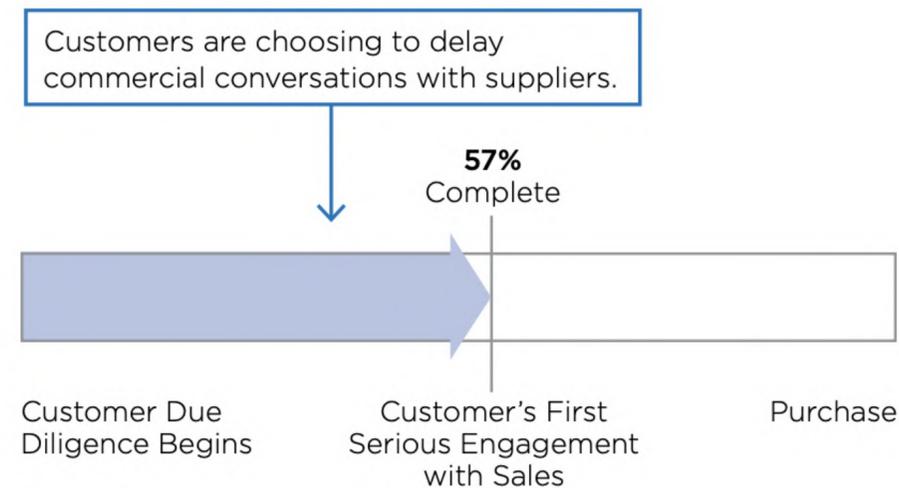
BtoB営業は分業体制へとシフト

より効率的な受注を目指して、BtoB営業は、マーケティング・インサイドセールス・フィールドセールスの分業体制が一般的になった。能動的に情報を求める顧客との接点を持つことが非常に重要となった。

BtoBマーケティングが重要視される背景

57%ルール：顧客と初めて商談を行うまでに購買プロセスの57%は完了している

Figure 1: Degree of Progress Through the Purchase Process Before Engaging Sales
Customer Average



初めての商談までに57%の購買の意思決定は完了している

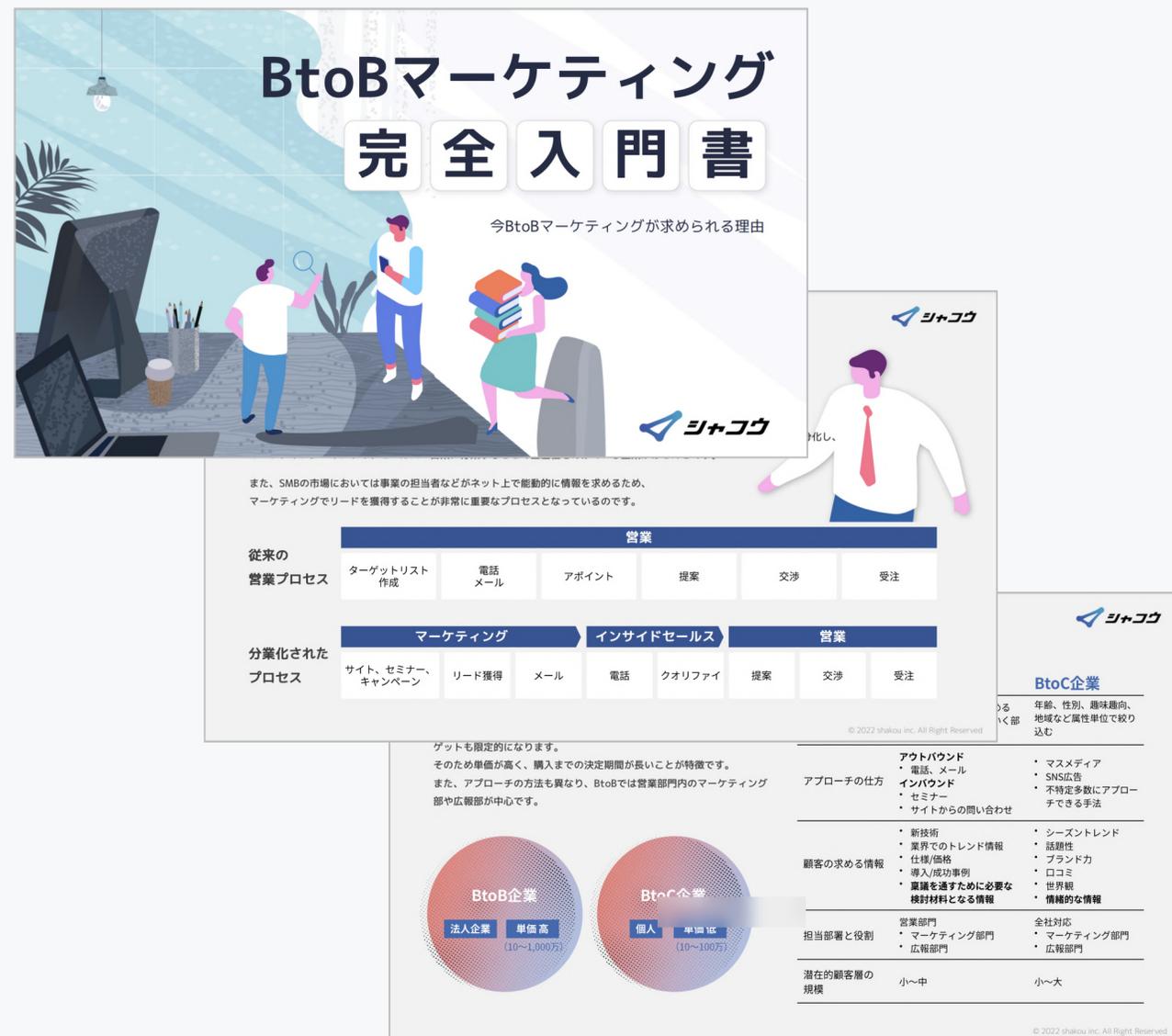
顧客は営業と初めて商談を行うまでに能動的な情報収集を行う。そのため意図的に商談を送らせている傾向にある。



ホワイトペーパーはBtoBマーケティングのあらゆる施策との掛け合わせができる汎用性のある施策

参考： <https://lladocomunicacion.com/wp-content/uploads/2013/07/digital-evolution-in-b2b-marketing.pdf>

顧客はホワイトペーパーによって効率的な情報収集と情報整理を実現



BtoBマーケティング 完全入門書

今BtoBマーケティングが求められる理由

また、SMBの市場においては事業の担当者などがネット上で能動的に情報を求めるため、マーケティングでリードを獲得することが非常に重要なプロセスとなっているのです。

	営業					
従来の営業プロセス	ターゲットリスト作成	電話メール	アポイント	提案	交渉	受注

	マーケティング	インサイドセールス	営業					
分業化されたプロセス	サイト、セミナー、キャンペーン	リード獲得	メール	電話	クオリファイ	提案	交渉	受注

© 2022 shakou inc. All Right Reserved

BtoB企業

- 法人企業 単価高 (10~1,000万)
- 個人 単価低 (10~100万)

BtoC企業

- 年齢、性別、趣味趣向、地域など属性単位で絞り込む

アウトバウンド

- 電話、メール
- インバウンド
- セミナー
- サイトからの問い合わせ

アプローチの仕方

- 新技術
- 業界でのトレンド情報
- 仕様/価格
- 導入/成功事例
- 業績を達するために必要な検討材料となる情報

顧客の求める情報

- シーズントレンド
- 話題性
- ブランド力
- 口コミ
- 世界観
- 情緒的な情報

営業部門

- マーケティング部門
- 広報部門

潜在的顧客層の規模

- 小~中
- 小~大

© 2022 shakou inc. All Right Reserved

ホワイトペーパーを読む顧客のメリット

01

専門性が高く質の高い情報にアクセスできる

検索して出てくるような記事とは違い、専門性の高い内容が書かれているため、信頼できる情報にアクセスできる。

02

網羅的に情報がまとまっているため、情報収集にかかる時間を短縮できる

テーマに対して質の高い情報がまとまっているため、他の情報を探すという手間を省ける。情報収集にかかる時間を大幅に短縮することが可能。

03

物理的な制約がない（時間や場所に捉われない）

ウェビナーやイベントなどの物理的な制約が発生しないため、顧客は自分が好きなタイミングで情報にアクセスできる。

ホワイトペーパーと他のBtoBマーケティング施策との比較

マーケティング上ホワイトペーパーの効果が高く、他のBtoBマーケ手法と掛け合わせが可能

	リーチ母数	リードの質	CPA・顧客獲得ハードル	商談化スピード	ホワイトペーパーとの連動	備考
ホワイトペーパーマーケティング	△ ~ ◎	○	○ ~ ◎	△	—	他の施策との掛け合わせの幅が広く調節が可能。
コンテンツマーケティング	△	○	○	△	◎	潜在層のユーザーに対してCV地点がホワイトペーパーは相性が良い。
広告施策	◎	○	△	◎	◎	CPAを調整するCV地点としてホワイトペーパーは貢献度が高い。
展示会・ウェビナー	○	△	○	△	△	展示会で獲得したリードに対するフォローなどで連動施策が可能。
メルマガ・CRM	△	◎	◎	◎	◎	ハウズリストに対するナーチャリングで連動施策の相性が良い。

chapter04

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

代表取締役CEO

太田 翔葵



@shakou_shoki



<https://www.facebook.com/shoki.ota.10/>

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。



外部CDO

小関 優人

大学生の時に事業家を志し、リクルートやスタートアップで複数の新規事業開発（BizDev）に従事。大学卒業後、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。その後フリーランスを経て、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。2022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。



株式会社wacul（東証グロース）の研究パートナーも兼任

WACUL TECHNOLOGY & MARKETING LAB

太田翔葵



2019.11.13

研究パートナー

WACULテクノロジー&マーケティングラボは研究活動の“スピード”と“深さ”の強化の一環で、多面的な情報と視点を研究活動に取り入れるべく、「研究パートナー制度」を設けています。

研究パートナーは、デジタルマーケティングのより幅広い分野のエキスパートにより構成され、それぞれの得意とする分野における勝ちパターンの開発・提供を、WACULのビッグデータや分析アルゴリズムといった基盤を活用しながら共に行っていきます。

1997年生まれ。明治大学中退。
2017年大学入学と同時に、創業直後のスタートアップにてwebディレクターに従事。seoを軸に0から月間500万PVクラスのメディアグロースに貢献。その後、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に特化した伴走型グロースカンパニーとして、戦略・実行・クリエイティブ・ファイナンスの4面での総合的な支援を行っている。

取締役COO

木戸 堅斗



@shakou_kento



<https://www.facebook.com/kido.kento>

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。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

BtoB商材の勝ちパターンを設計し、実行までコミット

リード獲得から受注までのベストプラクティス

担当部署



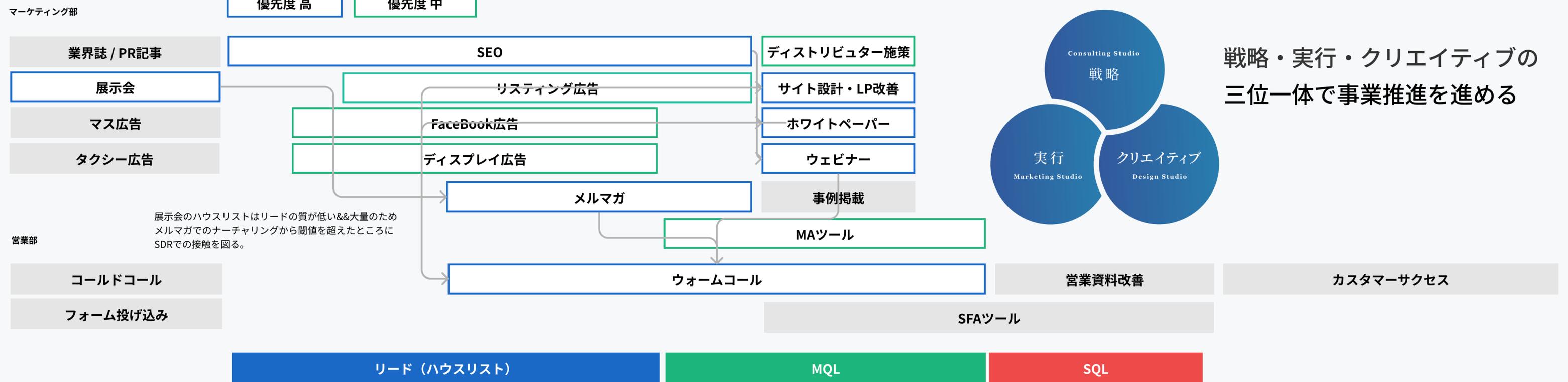
ユーザーフェーズ



KPI例

第一想起率 サイト接触数・訪問数 リード獲得数（ハウスリスト） MQL・アポ数（アポ数/リード） SQL獲得数（商談化数/アポ数） 受注率（受注数/商談化数） 継続率・LTV・クロスセル

部署別の施策

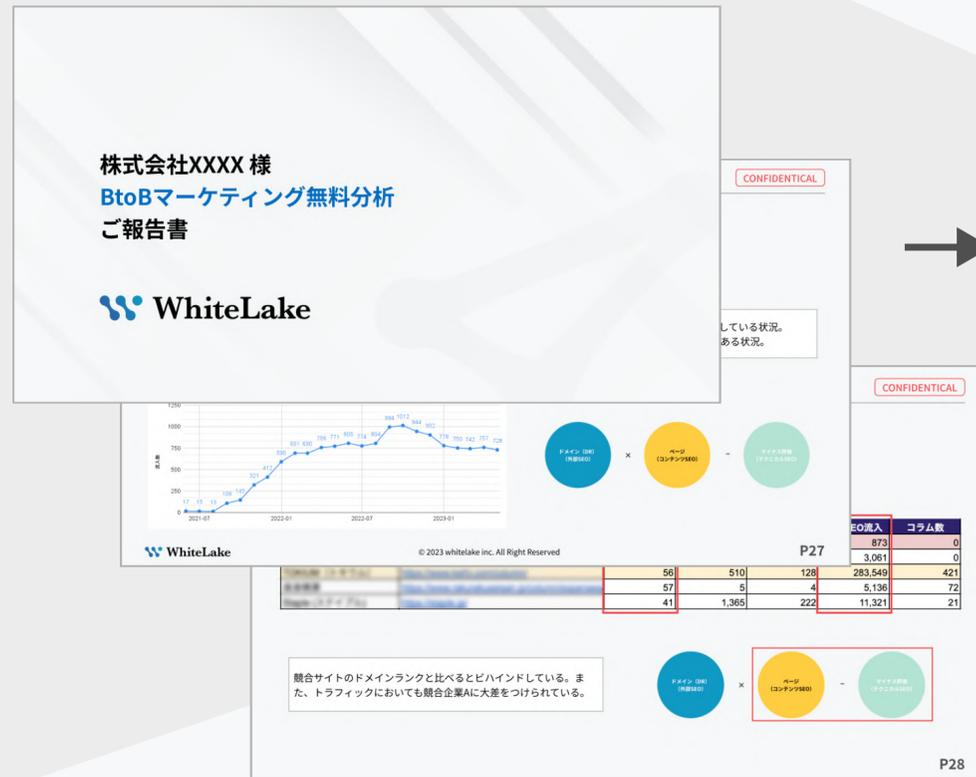


戦略・実行・クリエイティブの三位一体で事業推進を進める

BtoBマーケティング・セールスの簡易分析から上流設計・実務支援まで一貫して対応

BtoBアセスメント（無料分析・簡易分析）

BtoBマーケティングに課題があるかどうかを無料で分析



BtoB上流戦略設計コンサル

サービス・商材特性に応じたBtoBマーケティングの勝ちパターン設計



必要領域をクイックに支援

ホワイトペーパー支援

コンテンツSEO支援

運用型広告支援

サイト・LP制作支援

etc



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	○	△	△	◎

SaaS プロダクト：White Lake

ホワイトペーパーに特化した

ノーコードCMSで BtoBリード獲得を加速

特徴
01



自社サイト内で独自の
ホワイトペーパーダウンロード
フォームを設置

自社サイト内にホワイトペーパーをDLする
フォームがなくても大丈夫。開発不要でDLペー
ジが自動生成されます。

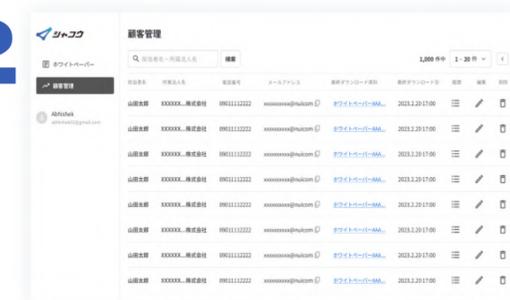
特徴
03



管理画面から3分で
ホワイトペーパーを公開

ホワイトペーパーの制作完了後、直感的なUIで最
短3分で入稿まで完了。すぐに集客を始められま
す。

特徴
02



獲得したリードは
管理画面からすぐに確認

ホワイトペーパーで獲得したリード情報は管理画
面上からすぐに確認可能。マーケから営業担当ま
で幅広く活用できます。





ご不明点・ご要望等あればお気軽にお申し付けください

まずは無料で相談する