

月間1000リード・100商談を実現するシャコウ式メソッドをそのままに

# BtoB高速サイトパッケージ

サービスご紹介資料



トップページウェビナー・オンラインセミナー・BtoBコンテンツマーケティング成功の秘訣とは？なぜ、企業マーケ担当者が成果を出せないのか？

受付中 2023-09-14 12:00~13:00  
BtoBコンテンツマーケティング成功の秘訣とは？なぜ、企業マーケ担当者が成果を出せないのか？

なぜ企業マーケ担当者が成果を出せないのか？  
BtoBコンテンツマーケティング成功の秘訣

2023.09.14 木 12:00-13:00  
株式会社シャコウ  
取締役COO  
木戸 聖斗

無料 30秒で今すぐ資料ダウンロード！

姓 太郎  
名 太郎  
会社名

【種類別】Facebook広告の推奨画像サイズ・テキスト文字数

Facebook広告では、画像、動画、カルーセル、コレクションの4つの形式で広告出稿をすることができます。それぞれの形式でFacebookが推奨するサイズが異なります。そのため、出稿したい広告の推奨サイズを事前に把握した上で、広告作成に取り組みましょう。



種類：画像(写真)広告  
お手持の写真、画像で広告を作成することができます。画像内にテキストを追加することもでき、リンク先のWebサイトやアプリへの誘導が可能です。

項目	Facebook広告の推奨要件
解像度 (サイズ)	1,080×1,080ピクセル以上 (上限なし)

資料ダウンロード

# サービス概要とページ機能について

# BtoBサイト高速立ち上げパッケージ

月間1000リード・100商談を実現するシャコウ式メソッドをそのままに

## 最速で始める BtoB高速サイトパッケージ

最短3ヶ月でBtoBサイトの運用可能！



特徴

### 01

最短3ヶ月でBtoBに必要な機能が全て揃った、BtoBサイト（WordPress）の立ち上げ可能

特徴

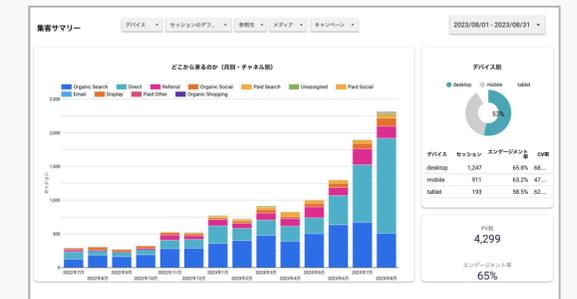
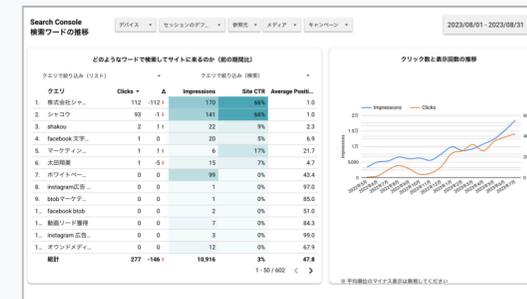
### 02

フロントデザイン・UIトナマナは貴社仕様にフルカスタマイズ可能

特徴

### 03

GA4・GTM・Looker（BIツール）の初期設定・KPIモニタリング設定も代行可能（オプション）



# BtoBマーケティングに必要な機能をデフォルト搭載



現状

## 1. トップページUI設計

トップページは訪問者に瞬間的に判断される部分。サービスの特徴や強みなどを顧客がすぐに判断できるように調整する。



## 4. ホワイトペーパー機能 (CMS)

簡単にホワイトペーパー用のLPの生成が可能。また、集客した顧客情報はスプレッドシートに連携されるなど、自社・共催両方での対応が可能。

## 2. サービスページ生成機能 (CMS)

複数のサービスを保有していても問題なし。サービスページもブログのように生成が可能。そのため、フレキシブルにサービスページを作成できます。



## 5. ウェビナー機能 (CMS)

簡単にウェビナー集客用のLPの生成が可能。また、集客した顧客情報はスプレッドシートに連携されるなど、自社・共催両方での対応が可能。

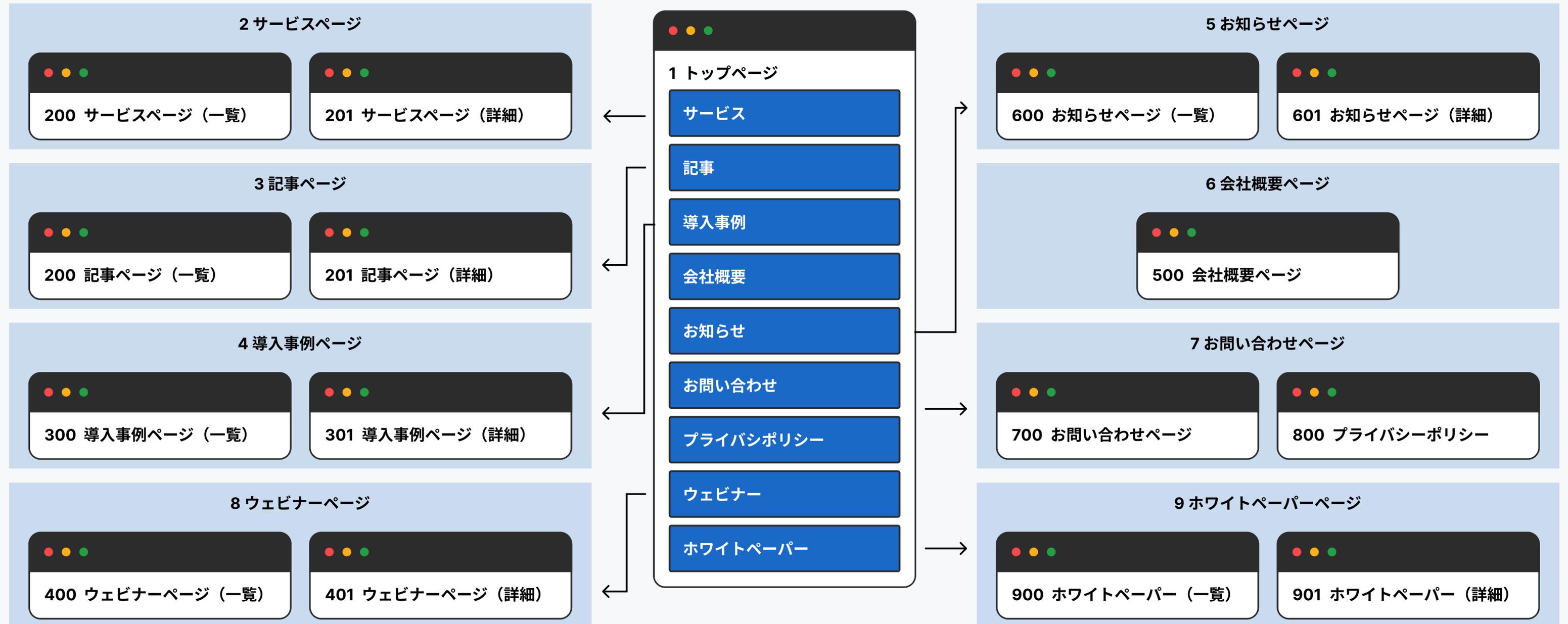


## 3. ブログ機能 (CMS)

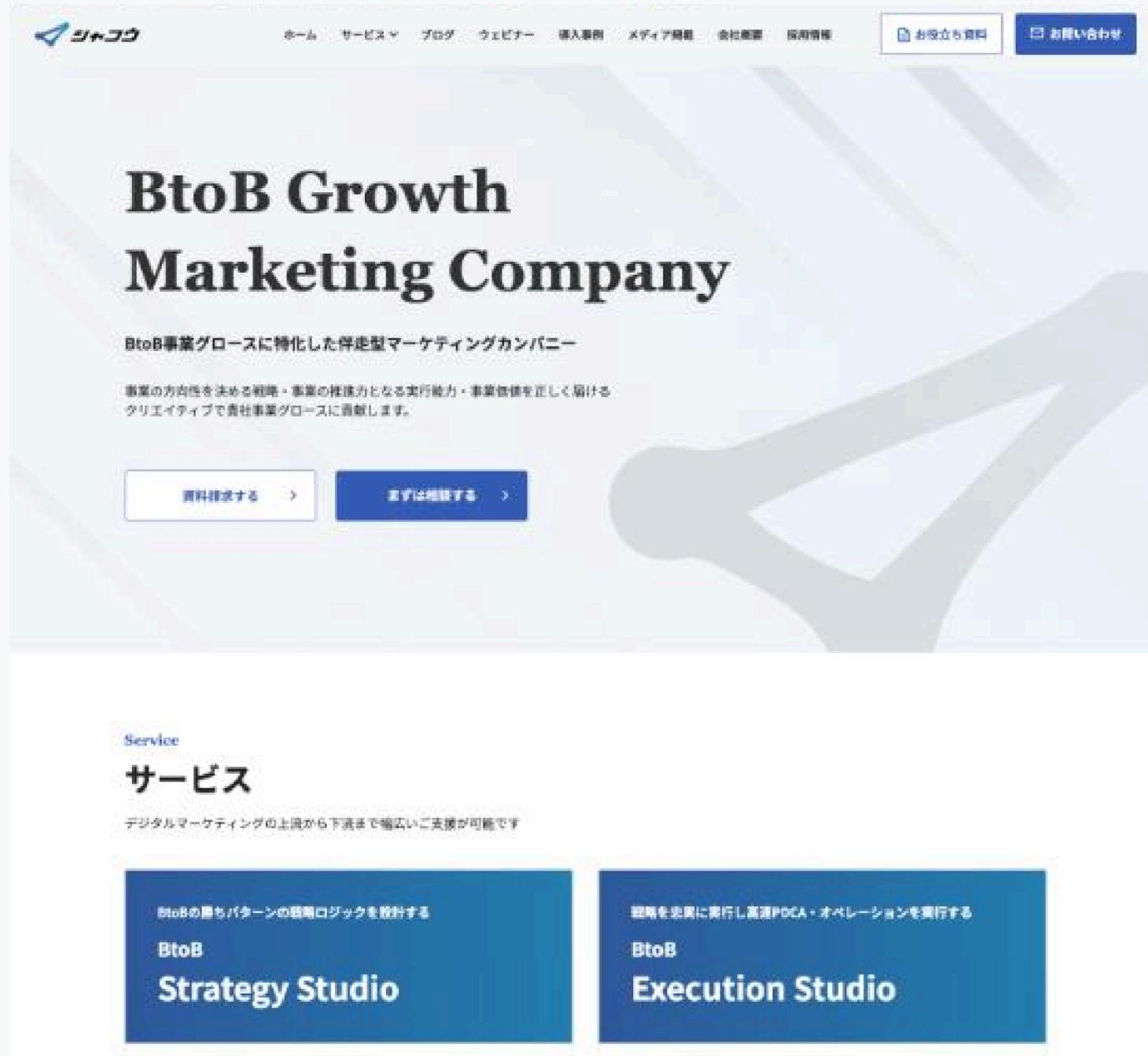
コンテンツSEOの推進に必要なCMS機能も充実。HTMLの知識がなくてもライターが自由に記事の生成が行えます。

# BtoB サイト構造

BtoBサイトに必要な機能をまとめると以下のようなシンプルな設計となる



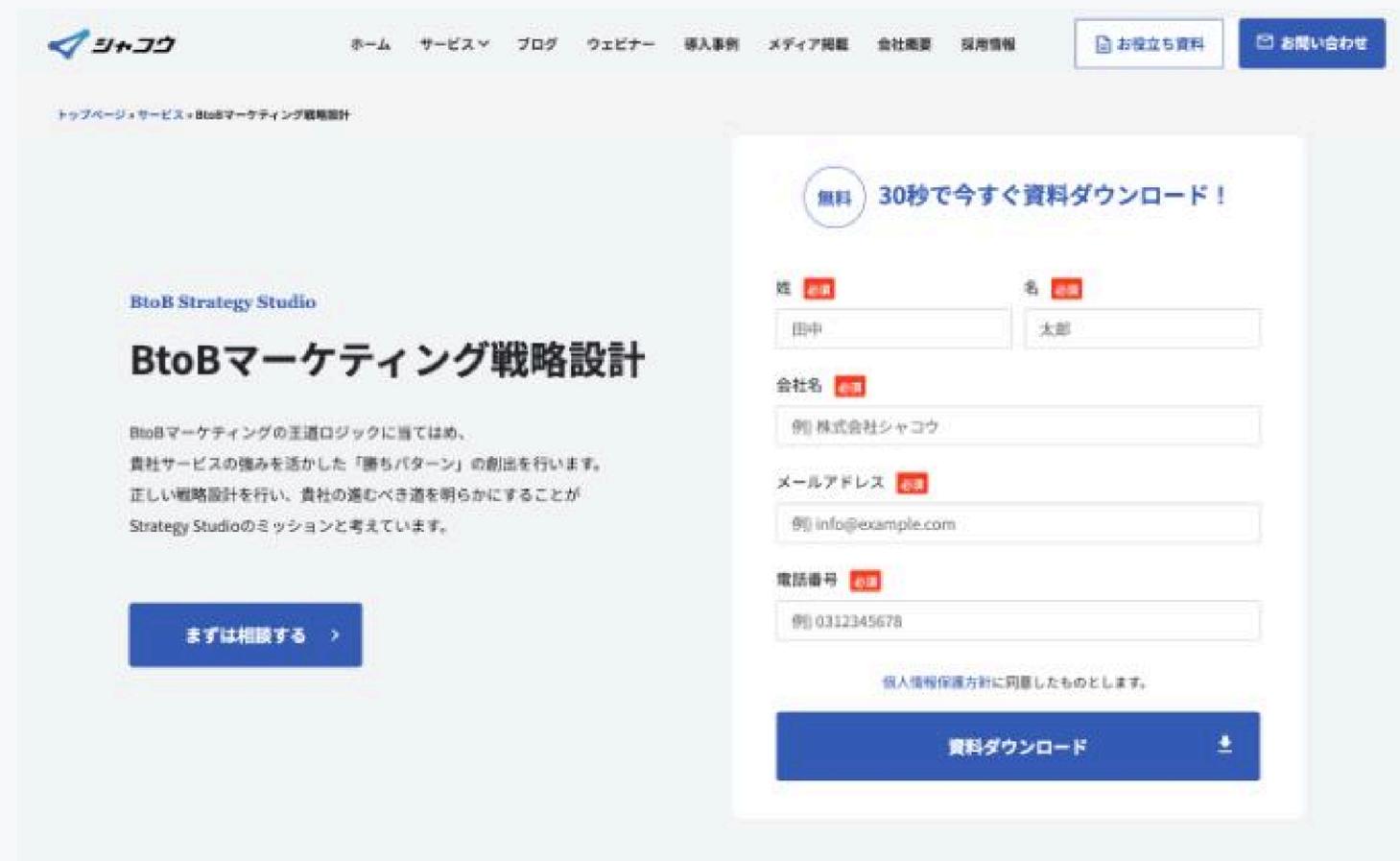
例：株式会社シャコウ：https://shakou-inc.co.jp/



要件定義段階で掲載内容の議論を進めるため、  
詳細が決まっていなくても安心して  
お任せいただけます。

- 01 ページ構成の議論・検討から伴走支援
- 02 オリジナルデザインで作成
- 03 サイト全体のカラー・トンマナを決定

例：株式会社シャコウ：https://shakou-inc.co.jp/services/btob-strategy/



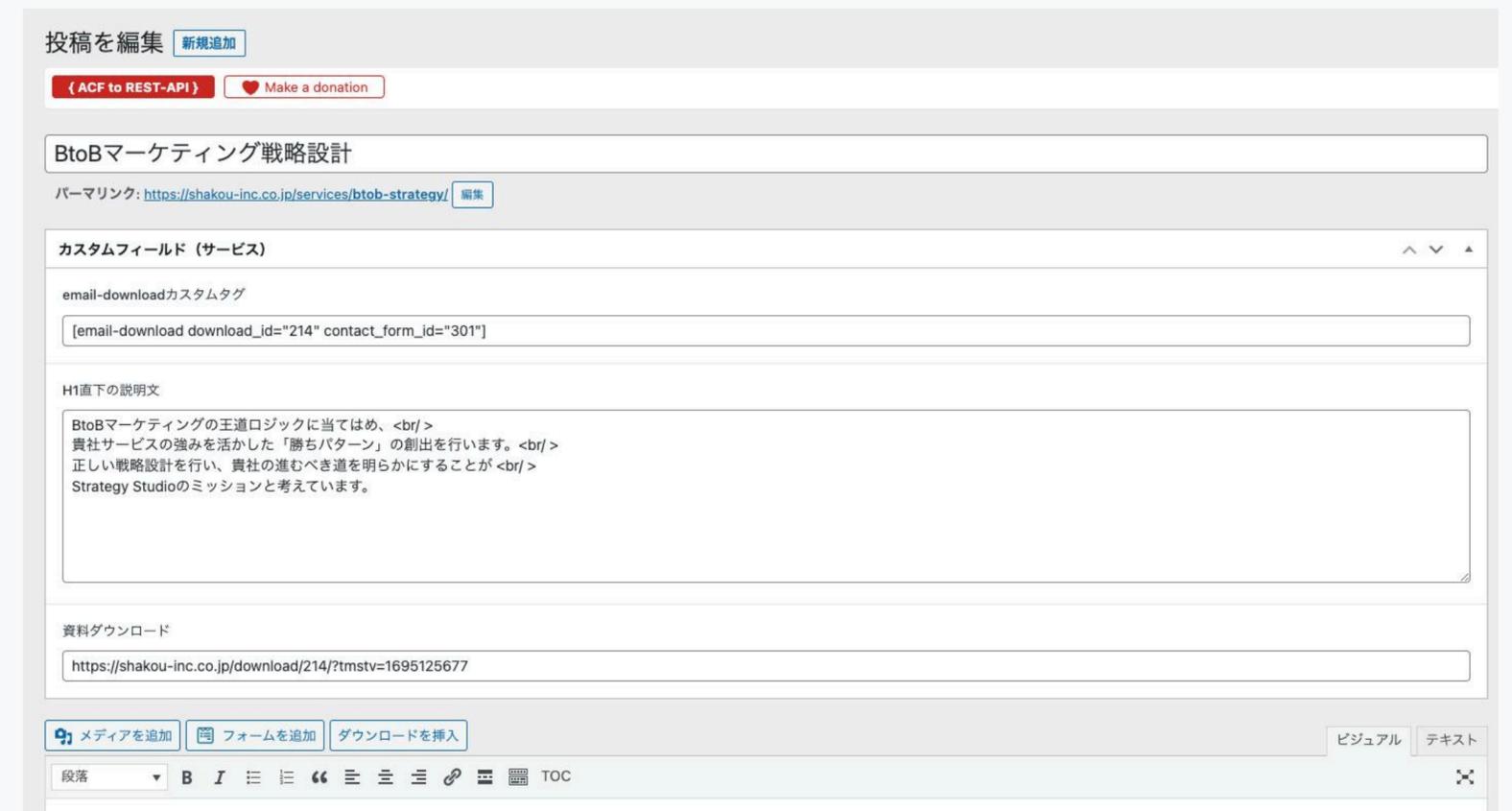
01

管理画面から掲載内容を簡単に作成可能

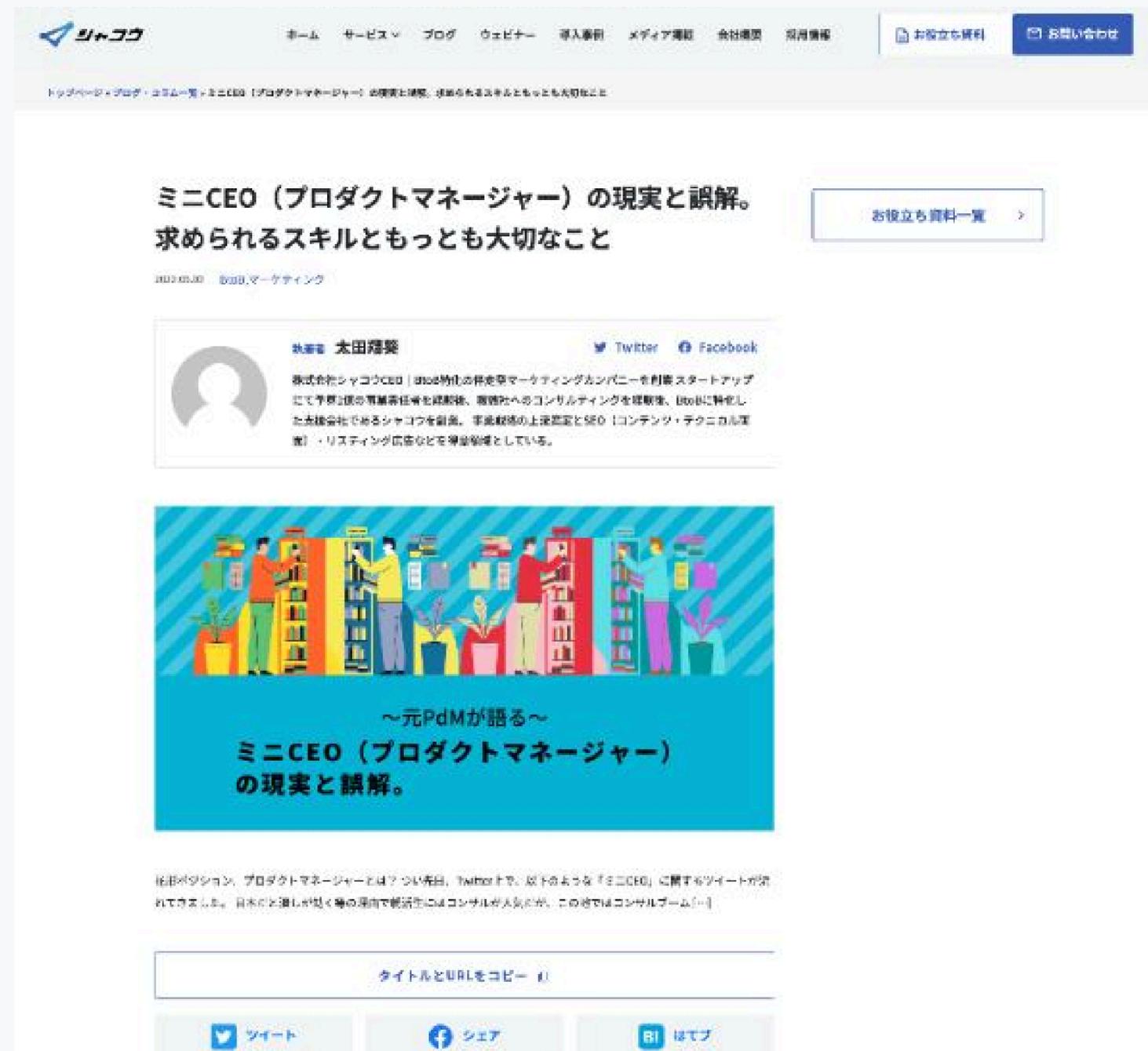
02

BtoBマーケにおける王道のページ構成

管理画面：サービスページ作成画面



例：株式会社シャコウ：https://shakou-inc.co.jp/2024/05/02/what-is-product-manager/



## 管理画面から掲載内容を簡単に作成可能

### 管理画面：記事投稿画面



例：会社概要：https://shakou-inc.co.jp/company/



例：お知らせ：https://shakou-inc.co.jp/news/



例：お問い合わせ：https://shakou-inc.co.jp/inquiry/



例：プライバシーポリシー：https://shakou-inc.co.jp/privacy-policy/



例：株式会社シャコウ：https://shakou-inc.co.jp/webinars/



## 01

### 管理画面から掲載内容を簡単に作成可能

例：株式会社シャコウ：https://shakou-inc.co.jp/webinars/231027/



# BtoB サイト・LP制作攻略

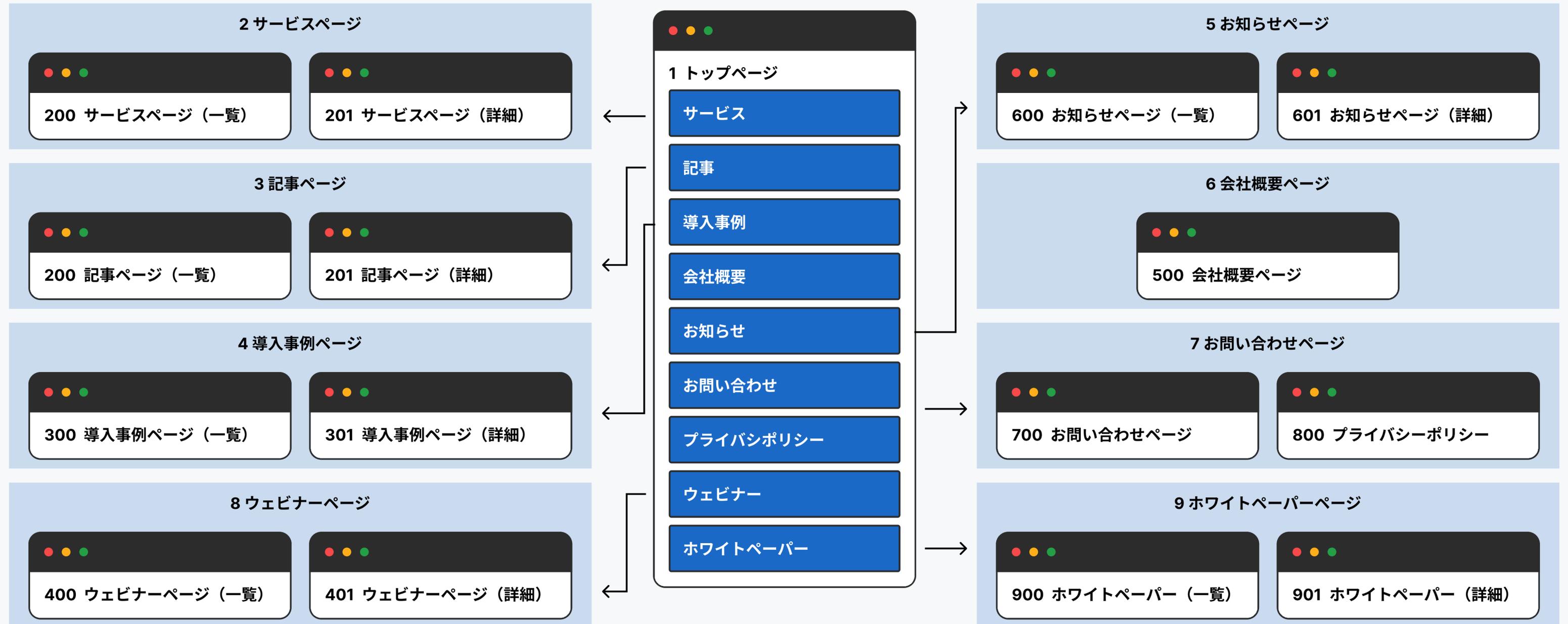
# BtoB サイト・LP制作攻略

BtoBのマーケティング施策は有限のため、一般的なBtoBサイトの骨格構造はほぼ共通になる



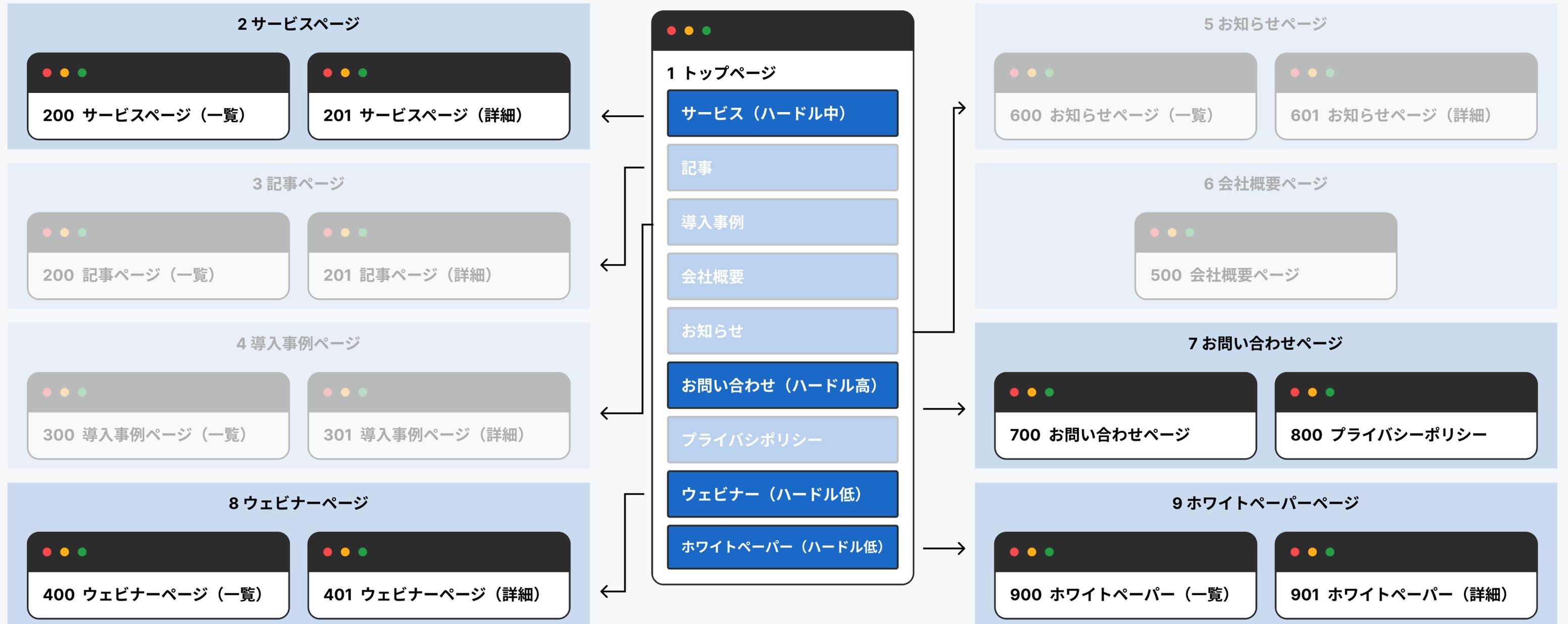
# BtoB サイト・LP制作攻略

BtoBサイトに必要な機能をまとめると以下のようなシンプルな設計となる



# BtoB サイト・LP制作攻略

BtoBサイトでは、ハードルの異なるリード獲得地点を用意しておくのが鉄板



どのユーザーの状態にも対応できるように複数ハードル・複数種類のCV地点を用意し機会損失を0にする



サイトの中でハードルの違うCV地点を持っておく

ハードル：高い

## ホワイトペーパー

### ホワイトペーパーに関して

BtoBサイトの中では最もハードルの低いコンバージョン地点。ユーザーが興味を持つテーマを複数用意しておくことが重要。



## ウェビナー

### ウェビナーに関して

情報収集観点での申し込みが大多数。ホワイトペーパーよりもライブ配信のため、エンゲージメントが高い。ウェビナー後のフォローが重要。



## 資料請求

### 資料請求に関して

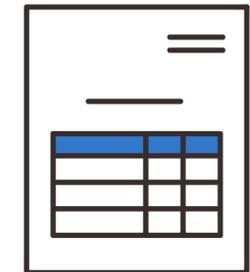
サービスに興味関心がある状態のユーザーが多い。インサイドセールス側で即フォローを行い、商談化をとることが大事。



## 問い合わせ・無料相談

### 問い合わせに関して

比較検討のユーザーが多いものの、コンバージョンのハードルが高い。また、相見積もり観点での問い合わせも多い。会社としての認知度なども影響。



## ホワイトペーパーのページレイアウト定石：入力ハードルを下げたフォームの型で通過率を最大化する



サイトの中でハードルの違うCV地点を持っておく

### ホワイトペーパー

#### ホワイトペーパーに関して

BtoBサイトの中では最もハードルの低いコンバージョン地点。ユーザーが興味を持つテーマを複数用意しておくことが重要。



### ウェビナー

#### ウェビナーに関して

情報収集観点での申し込みが大多数。ホワイトペーパーよりもライブ配信のため、エンゲージメントが高い。ウェビナー後のフォローが重要。



FV完結型のフォーマット・入力項目はできる限り減らすのが定石



#### こんな方におすすめです

- ✓ コンテンツマーケ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

ホワイトペーパーに関しては、資料の中身をチラ見せできると通過率が上がりやすい。

# BtoB サイト・LP制作攻略

## ウェビナーのページレイアウト定石：入力ハードルを下げつつ魅力的なアイキャッチ・権威性を演出



サイトの中でハードルの違うCV地点を持っておく

### ホワイトペーパー

#### ホワイトペーパーに関して

BtoBサイトの中では最もハードルの低いコンバージョン地点。ユーザーが興味を持つテーマを複数用意しておくことが重要。



### ウェビナー

#### ウェビナーに関して

情報収集観点での申し込みが大多数。ホワイトペーパーよりもライブ配信のため、エンゲージメントが高い。ウェビナー後のフォローが重要。



### FV完結型のフォーマット・内容が伝わるアイキャッチを設定

事例公開！ BtoBマーケ/セールス組織・KPIマネジメント術 50名の業務委託を抱えるCOOと複業人材活用のプロに聞くスケールするBtoB組織の最前線とは？

7.20 12:00-13:00

株式会社シャコウ 取締役 COO / 株式会社White Lake 代表取締役  
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アゲロス。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。

株式会社Another Works 経営企画室 マーケティング責任者  
沖田 翔  
"web広告代理店の営業として2015年に新卒入社。web広告の世界に飛び込む。その後広告媒体の営業兼運用担当や広告代理店のクリエイティブ制作、記事ライティングなども経験。2022年9月、株式会社Another worksへマーケティング責任者として入社。BtoB向けマーケティングを中心に展開し、2023年5月にマーケティングエグゼクティブに就任。"

事例公開！ BtoBマーケ/セールス組織・KPIマネジメント術 50名の業務委託を抱えるCOOと複業人材活用のプロに聞くスケールするBtoB組織の最前線とは？

受付中  
2024-07-02 12:00~13:00

ウェビナーの登壇社情報など誰が話すのかという部分を見せておけると説得力が増す。

# BtoB サイト・LP制作攻略

## サービスLPの定石：サービスLPにおいては、フォーム一体・FV完結型のLPが定石

FV完結型のLP一体型が勝ちパターン

シャコウ よくあるお悩み 90秒ホワイトペーパーとは メンバー体制 シミュレーション例 導入の流れ WhiteLake 認定パートナー 無料シミュレーション まずは資料請求

商談獲得コミット型 BPaaSサービス **90秒ホワイトペーパー** powered by WhiteLake

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

サービス資料DLはこちら

姓  名

会社名

メールアドレス

電話番号

シミュレーションを希望する

個人情報保護方針に同意したものとします。

無料で資料をダウンロードする



サイトの中でハードルの違うCV地点を持っておく

ハードル：高い

資料請求

問い合わせ・無料相談

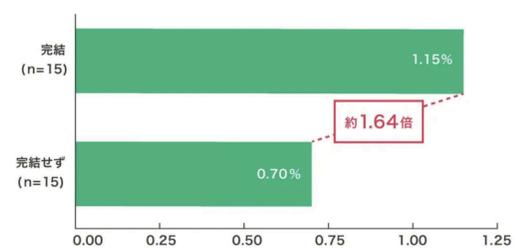
資料請求に関して

サービスに興味関心がある状態のユーザーが多い。インサイドセールス側で即フォローを行い、商談化をとることが大事。

問い合わせに関して

比較検討のユーザーが多いものの、コンバージョンのハードルが高い。また、相見積もり観点での問い合わせも多い。会社としての認知度なども影響。

図表2:ファーストビューで完結しているか否かによるCVR平均の差



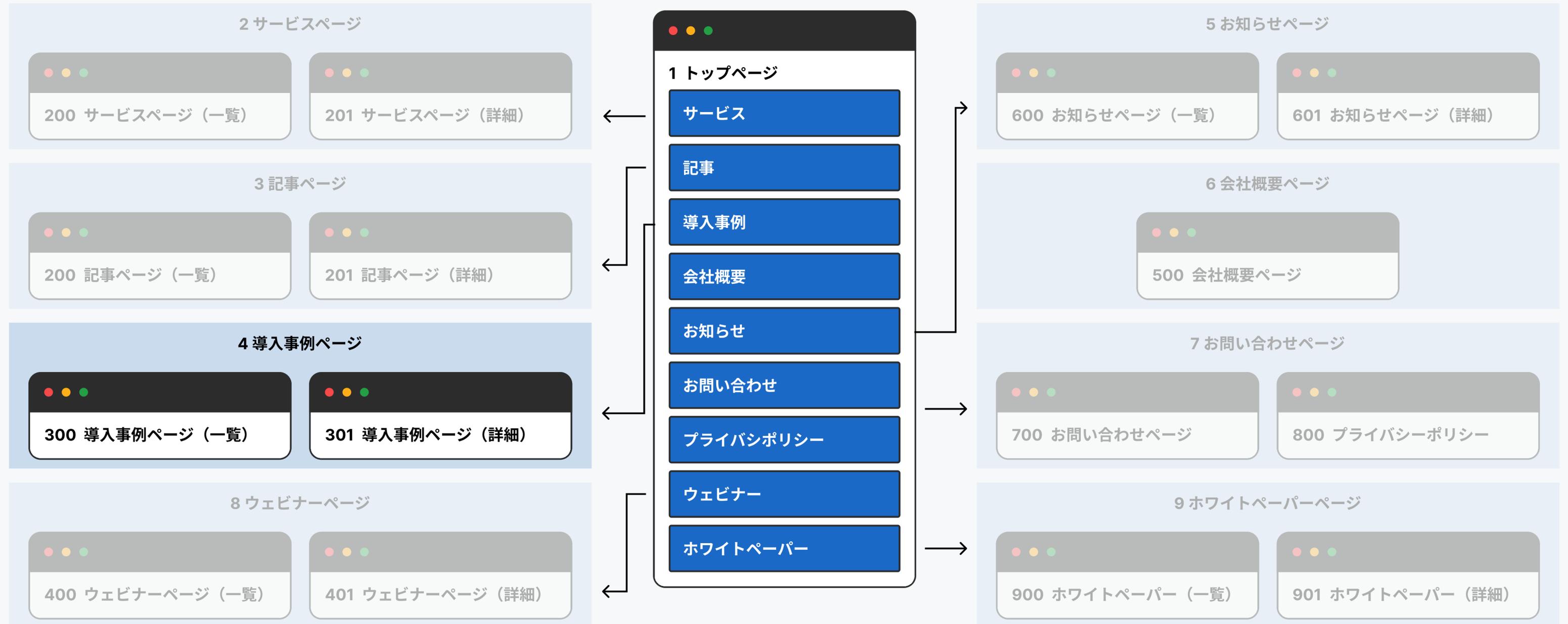
出所: WACUL AIアナリスト登録データ

サービスLPはファーストビュー完結型でのフォーム一体型が最もCVRが高い



# BtoB サイト・LP制作攻略

導入事例はサイトからの問い合わせを増やす上で重要なコンテンツとなる

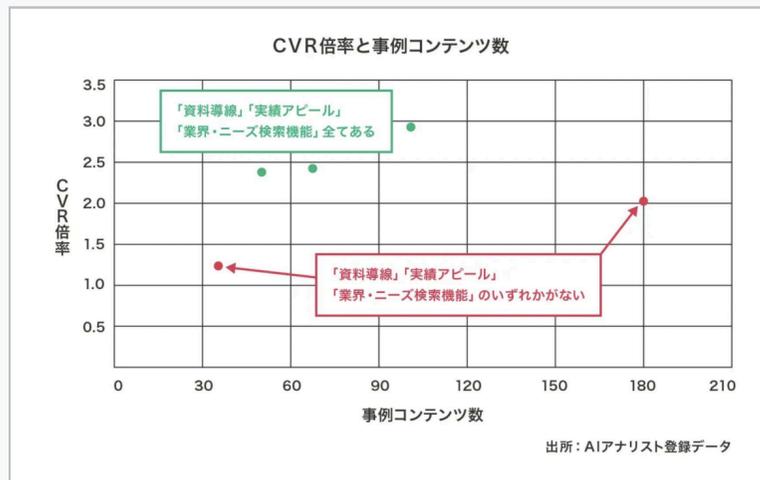
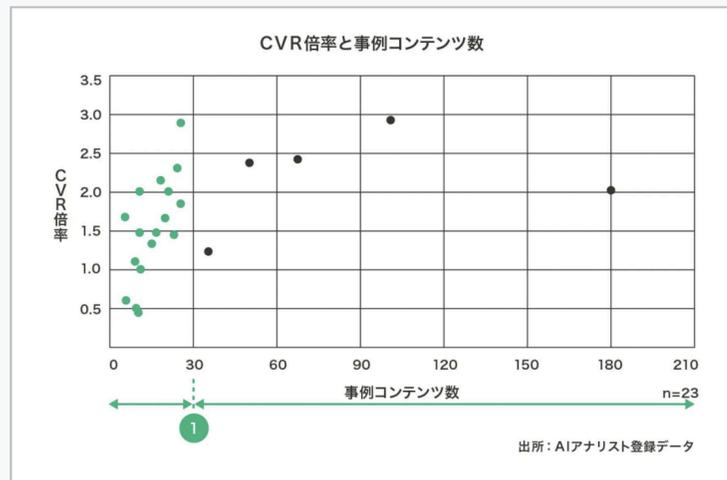


# BtoB サイト・LP制作攻略

## CVR観点で導入事例は12本を目安にコンテンツ制作を行うのが良い

導入事例は12本制作のが目安となる

スムーズな事例コンテンツ制作を進める



### 取材進行表

導入事例取材 進行表

一 概要

- 取材日 3月15日 12時～14時
- 取材場所 Koko Premier 日本橋浜町 ([https://koko-hotels.com/hibonbashi\\_hamacho/](https://koko-hotels.com/hibonbashi_hamacho/))

一 対象システム

- 導入システムおよび稼働開始時期: Wacom One 初代モデル (型番133W0D)
- 稼働開始: 2022年7月～
- 設置台数: 3台

一 参加者

- 株式会社ホテルディングス株式会社 様 (ご担当者様)
- 株式会社ネットシステム 様 (海老名様)
- 株式会社ワコム 様 (中西様)
- 株式会社シャコウ (本村、辻川、松井)

時間	進行	担当者	内容
11:45	集合	各社	Koko Premier 日本橋浜町
12:00-12:10	挨拶	各社	
12:10-12:15	インタビュー	辻川 (シャコウ)	【インタビュー内容】 ※別紙参照
12:10-13:15	写真撮影	松井 (シャコウ)	【撮影場所】 ● 担当者様 ● 取材風景
13:15-14:00	写真撮影	松井 (シャコウ)	【撮影場所】 ● カウンターでの実際の利用シーン (お客様様手元/お客様様ごみ)
14:00	解散	各社	● ご利用中の製品の写真 ● ホテル外観、内観

シャコウ

### 想定質問表

【インタビュー内容】導入後数ヶ月

- 貴社の概要について簡単に教えてください。  
※貴社の事業内容、強みや特徴、沿革等お教えください
- システムや業務で課題に感じていたことについて簡単に教えてください。  
1. 液晶ペンタブレットを導入するに至った業務上の背景 (課題) を教えてください。  
2. 課題を解決する上でどんな製品やサービスが必要だと考えていましたか。  
3. 弊社の液晶ペンタブレットに行き着いたきっかけ、採用ポイントは何か。  
4. 貴社の業務における手書きの役割や重要性をお教えください。  
5. ご導入前に液晶ペンタブレットへ期待していた効果はどのようなことでしたか。
- 液晶ペンタブレットを導入した効果についてお聞かせください。  
1. 導入したことでのどのような効果が上がりました (上がりそう) でしょうか。  
※見込みでも構いません。できれば具体的な数値もお教えいただけますと助かります。  
例) システムへ再入力、スキャンする時間が〇〇時間くらい減った (減りそう) など  
2. ご使用される現場のスタッフの反応をお聞かせください。  
3. 液晶ペンタブレット導入で実現できた (できそう) などご教示があれば教えてください
- 貴社の今後の展開についてお聞かせください。  
※液晶ペンタブレットが絡まなくても構いません。さらなる業務効率化に関して将来的な構想があればお聞かせください

【その他、確認事項】

### 原稿

ピボットのすえとり着いたウェビナー支援事業という形

・太田 (株式会社シャコウ)

顧問としてのADAIへの関わりから約1年ほどになりますが、改めてなぜ弊社のサービスの活用をいただいたのかというご質問にたいしては、ADAI社に関しては、今の主軸事業のウェビナー事業の他にも、広告支援・AIコール・SEO支援などさまざまな事業があったと思いますが、なぜ今の形になったのか背景からお聞かせ願えますでしょうか。

・江藤 (株式会社ADAI)

当時ADAIでは、ウェビナー事業よりも広告支援・AIコール・SEO支援などが主流でした。特にプロダクトという意味では、AIによるインサイドセールスの効率化という意味でAIコールというサービスを主軸に展開している状況でした。ただ、AIコールのプロダクトを作ったのは、開発費用の高騰や品質面での課題などPMFを目指すには足りないものが多く、もがき苦しんでいた状況でした。

そうした際に、BtoBマーケティング・セールス領域で見識のある太田さんと繋がり、サブ事業だったウェビナー事業への本格ピボットに乗り出したのがきっかけです。

・太田 (株式会社シャコウ)

導入事例のコンテンツ数は12本を境にCVRが高くなる傾向にある。導入事例は、業種業界やニーズなど顧客の求めている情報にいち早く辿りつけるUI・UXが必要。

コンテンツ制作においては、クライアントを巻き込むことになるので、取材進行表や質問票を事前に送っておくとスムーズ。

参考：<https://wacul.co.jp/lab/posts/examination-btob-site>

# BtoB サイトでよくある論点

# BtoB サイトでよくある論点

## 論点：コーポレートサイトとサービスサイトは別サイトにするべきか

### コーポレートサイトとサービスサイトを同じにするメリット・デメリット



#### メリット

- ・同じドメイン内で統合されているためSEO評価を全体で享受することが可能なため、シナジーがるサービス同士であれば同じドメインで運用したい

#### デメリット

- ・管理 / 分析上の観点で、運用難易度が上がるケースがある
- ・事業部横断で1つのサイトを運用するため施策スピードが遅くなることも

### コーポレートサイトとサービスサイトを別にするメリット・デメリット



#### メリット

- ・管理/分析上の運用が楽
- ・TOPページでサービスLPを受けられる (SEO上TOPページが有利になりやすい)
- ・同じKWで複数のサイトで上位獲得を行うことも可能

#### デメリット

- ・ドメインがそれぞれ異なるため、SEOの評価が分散される

# BtoB サイトでよくある論点

## 論点：サービスLPでのSEO対策は必要か

Buyクエリを中心に記事型コンテンツではなく、サービスLPがSEO上で上位に来るケースが存在する

ホワイトペーパー制作

whitepaper-pronavi.com  
https://www.whitepaper-pronavi.com › production-age...  
代行内容と強みをチェック！ホワイトペーパー制作会社一覧  
株式会社イノバ。自社サイトでのホワイトペーパー制作・運用の経験を基に、リードを獲得できるホワイトペーパーを制作します。ライターは4,000人を確保しており、専門性...

PRONIアイミツ  
https://imitsu.jp › list › hp-design › whitepaper-production  
【2024年最新】ホワイトペーパー制作の代行・外注 - 任せて安心  
...

2024/01/24 — ホワイトペーパーの制作代行を利用した場合の料金は、5〜10ページほどであれば10万〜30万円程度が相場です。10〜15ページの場合30万〜50万円、15〜20...

シャコウ  
https://shakou-inc.co.jp › whitepaper-create  
ホワイトペーパー制作代行-BtoBマーケ支援なら株式...  
リード獲得につながるホワイトペーパー制作なら株式会社シャコウにおまかせ！企画からラフ、デザインまで最短1ヶ月で成果に繋がるホワイトペーパーを制作します。

プロレクト株式会社  
https://prolect.jp › サービス  
ホワイトペーパー制作代行 - プロレクト株式会社 | BtoB ...  
ホワイトペーパー制作代行... プロレクトでは、ホワイトペーパーの制作代行も承っております。ノウハウ系、事例系、調査系など、様々な形式のホワイトペーパーの制作に対応...

シャコウ 制作費 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

今だけ限定配布中！  
商談につながるホワイトペーパー-11STEP

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・テレボによる  
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

企業名 [検索]  
株式会社シャコウ  
担当者名 [検索]  
田中 太郎  
部署名 [検索]  
マーケティング部  
役職 [検索]  
部長  
メールアドレス [検索]  
info@example.com  
電話番号 [検索]  
0322345678  
 個人情報を第三者に開示しません。  
無料で資料をダウンロードする

Title 32 characters  
ホワイトペーパー制作代行-BtoBマーケ支援なら株式会社シャコウ

Description 130 characters  
リード獲得につながるホワイトペーパー制作なら株式会社シャコウにおまかせ！企画からラフ、デザインまで最短1ヶ月で成果に繋がるホワイトペーパーを制作します。月間1000リード・100  
[Read More](#)

- <H1> ホワイトペーパー制作支援
- <H2> さまざまな業界のホワイトペーパーを制作
- <H2> 成果につながる！シャコウのホワイトペーパー制作 4つのポイント
  - <H3> マーケ戦略に沿った企画・コンテンツ案をご提案
  - <H3> 幅広い業界・分野に対応できる制作チーム
  - <H3> 内容がスラスラ入ってくるページ構成
  - <H3> 読み手に伝わりやすい、レイアウト・デザイン
- <H2> 導入事例
- <H2> 制作だけでなく、集客（広告・SEO・メルマガ）等の丸投げも可能
- <H2> 全11の制作プロセスで「高品質×効果の高い」ホワイトペーパー制作を実現
- <H2> 料金プラン
- <H2> 導入の流れ
  - <H3> シャコウの「ホワイトペーパー制作」で商談につながるホワイトペーパーを作りませんか？
- <H2> 資料請求
- <H2> ご相談・お問い合わせ

Buyクエリでは記事型コンテンツではなく、直接サービスLPなどが上位に来るケースも多い。そのため、LPでもTitle・Description・Hタグ中心にSEO対策を行なっておきたい

# BtoB サイトでよくある論点

## 論点：共催ウェビナーを主催するSEO上でのメリット

自社でウェビナー申し込みページを作成することで共催先のサイトから被リンクを受けることが可能

ウェビナー申し込みページ



共催ウェビナーを行う場合、共催先企業からの被リンクを得ることが可能。共催先サイトの中で告知されることが多いため。イベント申し込みサイトではなく自社サイトの中でウェビナー申し込みページを作成し、他社から被リンクを得ることでオウンドメディアでSEO効果も高まる。

# BtoB サイトでよくある論点

## 論点：ポップアップは工数に対してインパクトが大きい施策

### ブログ記事でのポップアップ使用例

The screenshot shows a blog article on the Shakou website. A red box highlights a popup overlay titled "ホワイトペーパー制作完全ガイド" (Whitepaper Production Complete Guide). The popup includes the text "BtoBマーケティングに有効な" (Effective for B2B Marketing) and "ホワイトペーパーの作り方" (How to Create Whitepapers), followed by "11STEP" and a "資料をダウンロード" (Download Materials) button. The background article text is partially obscured by the popup.

### サービスLPでのオーバーレイ使用例

The screenshot shows a service LP on the Shakou website. A red box highlights an overlay for a whitepaper titled "BtoBマーケティング完全入門書" (B2B Marketing Complete Beginner's Guide). The overlay includes the text "01 マーケティング" (Marketing) and "顧客のニーズを喚起するホワイトペーパー制作&広告運用" (Whitepaper production & ad operation to stimulate customer needs). Below the text is a table with columns for "キーワード" (Keyword), "検索ボリューム" (Search Volume), "ペルソナ" (Persona), "フェーズ" (Phase), and "個別CV増強" (Individual CV Enhancement). The table lists various marketing activities and their associated metrics. At the bottom of the overlay, there is a "資料をダウンロード" (Download Materials) button.

キーワード	検索ボリューム	ペルソナ	フェーズ	個別CV増強
BtoBマーケティング	10000	ALL	潜在層	ホワイトペーパー
ホワイトペーパーとは	5000	ペルソナC	潜在層	ホワイトペーパー
BtoB マーク 外注	2500	ALL	比較・検討層	サービスLP/ホワイトペーパー
BtoB マーク 費用	2000	ALL	潜在層	ホワイトペーパー
コンテンツ制作	8000	ペルソナB	潜在層	ホワイトペーパー
SEO とは	15000	ペルソナB	潜在層	ホワイトペーパー
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 RSA	1000	ペルソナC	潜在層	ホワイトペーパー
CPC CPM	1500	ペルソナC	潜在層	ホワイトペーパー

オウンドメディアのテンプレート改善などは開発を挟むため実装リソースなどの別問題が発生する。ポップアップが外部ツールから即差し込むことが可能なため、短期的にCVRを改善しやすい。また、LPでも資料請求以外のCV地点をポップアップでホワイトペーパーなどを出すことでCV数を増やせる。

# 制作事例



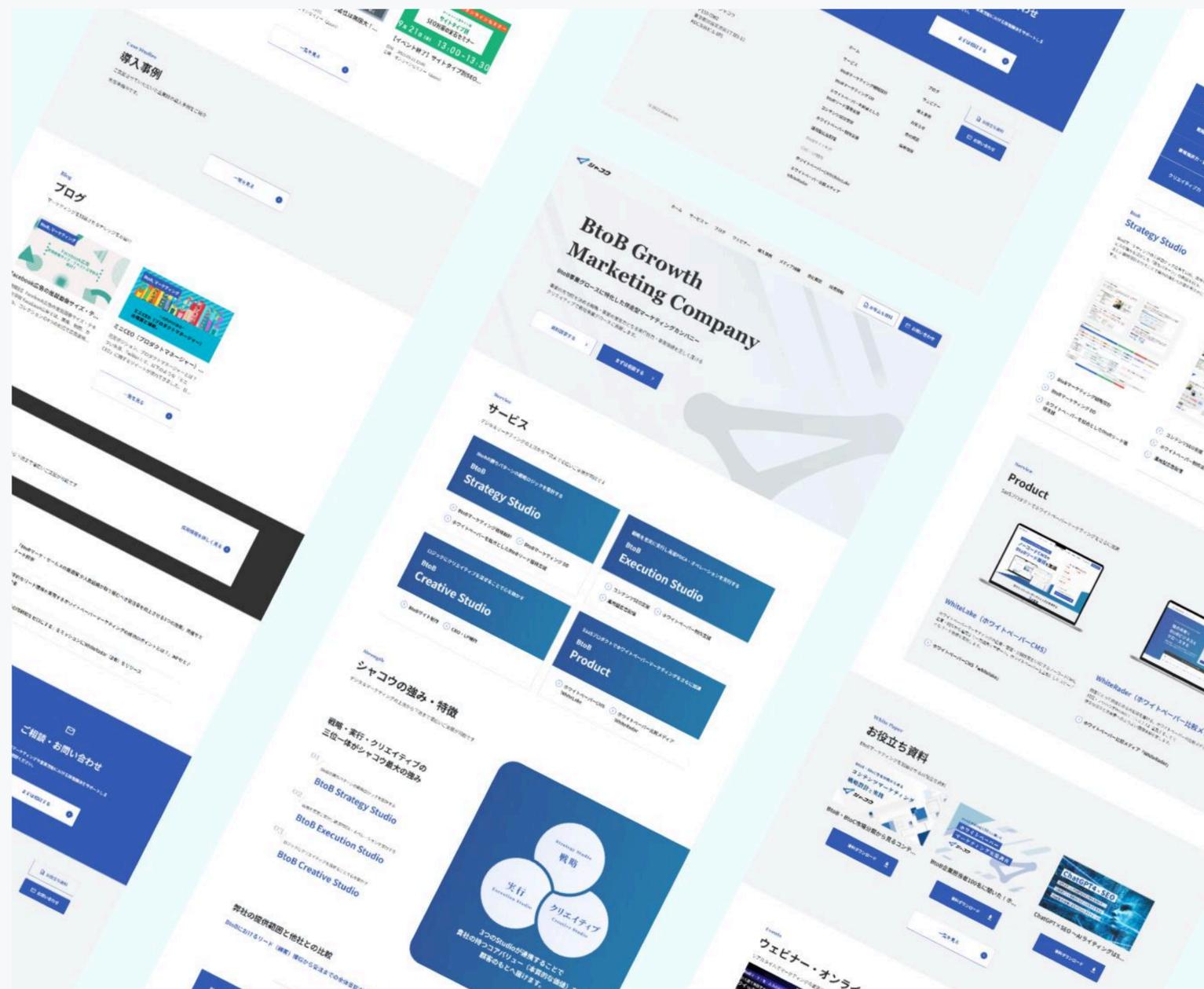
### ISSUE クライアントの課題

- ・ 会社設立に伴い、コーポレートサイトが必要
- ・ 費用は可能な限り抑えたいが、デザイン面はこだわりたい
- ・ Web上で集客できるように、記事を投稿するメディア機能を持たせたい
- ・ リリース後、社内である程度更新ができるようにしたい

### SOLUTION 課題に対する解決策

- ・ 要件定義（ページ内の構成やコンテンツ内容等）から議論
- ・ デザインはデザイン会社のNuiDESIGNSTUDIOが担当。カラーやトンマナを決めるところからサポート。
- ・ 約3ヶ月弱でリリース
- ・ サイト公開後の更新方法についてもレクチャー

## 株式会社シャコウ <https://shakou-inc.co.jp/>



### FEATURE 機能等

BtoBマーケに必要な全ての機能を実装

- ・ トップページ
- ・ サービスページ
- ・ 記事ページ
- ・ 導入事例ページ
- ・ ウェビナーページ
- ・ 会社概要ページ
- ・ お知らせページ
- ・ お問い合わせフォーム
- ・ プライバシーポリシーページ

### BENEFIT 効果

- ・ ウェビナー開催による集客でリードを大幅に獲得
- ・ ホワイトペーパーを使ったマーケティングを実施
- ・ SEO記事をサイト上に公開
- ・ 新サービス公開時も簡単にページ追加

# 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・顧問を兼任。講演実績も多数。

顧問・研究パートナー企業



ウェビナーSaaS・コミュニティ



AIアナリスト



AIコール

登壇活動





## 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

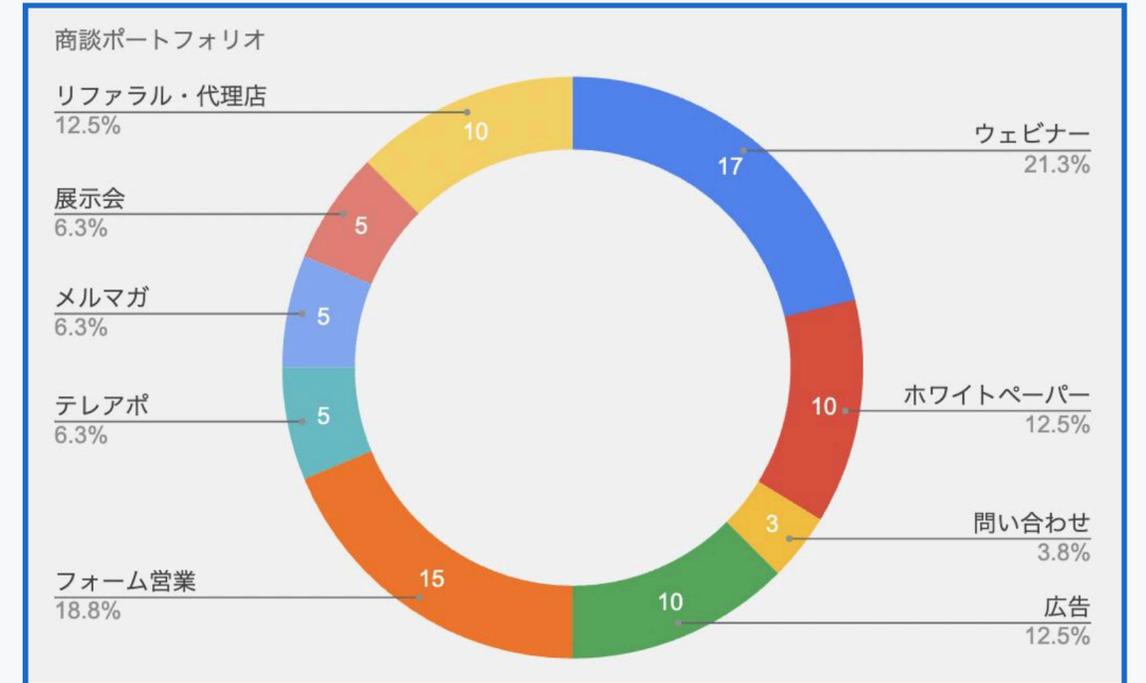


# シャコウ社の支援領域

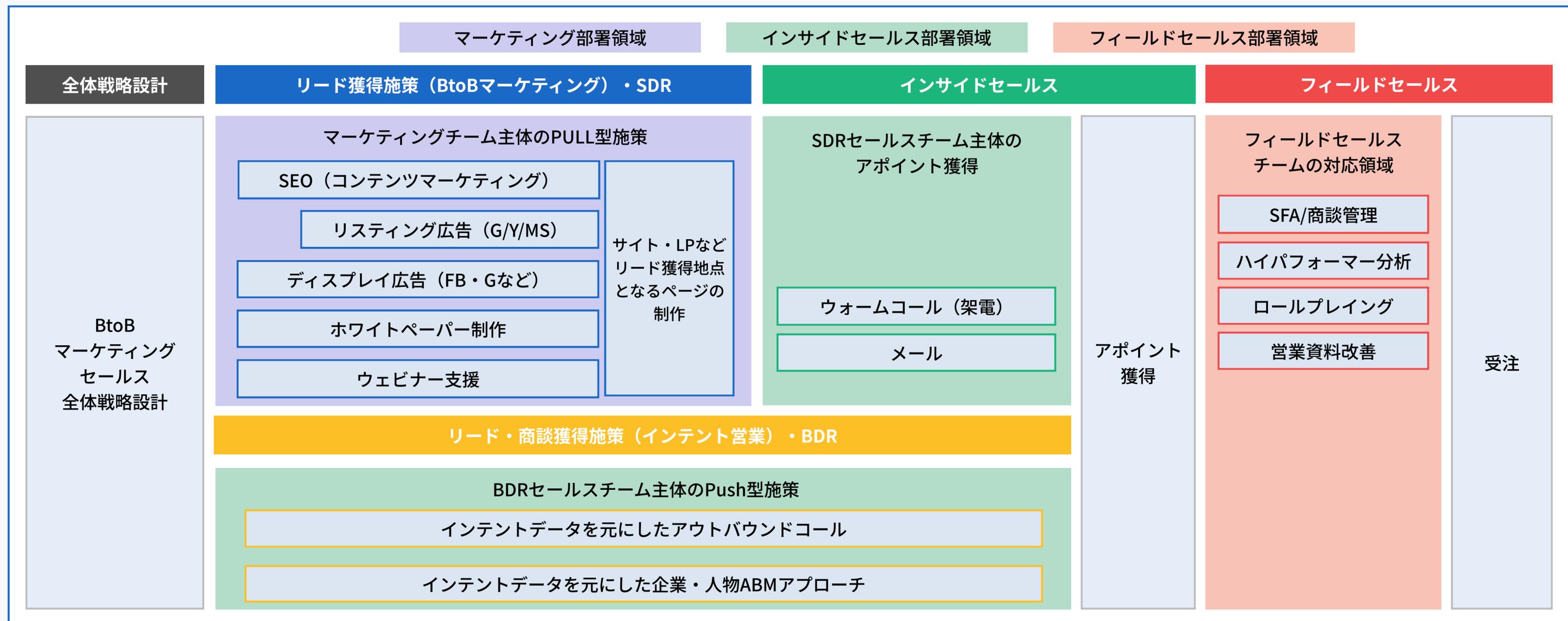
1年間で月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ式メソッドで体系的にご支援可能

### 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



## The Model型におけるマーケティング・インサイドセールス・フィールドセールス領域を網羅



# 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	○	△	△	◎	×

# 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

11 STEP



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



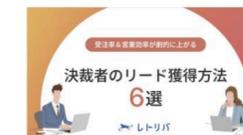
商談につながるウェビナー設計の8つのポイント



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



# 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 **ハウスリスト**



ハウスリストを用いて  
効率的な商談獲得

ROAS効率化  
(ハウスリスト数千)

これまで獲得してきているハウスリード  
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。

# 定額制インサイドセールス支援

シャコウ 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

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。

#### SalesNow

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。

#### 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

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

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

# 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	競合の強弱	ホワイトペーパー
BtoBマーケティング	10000	高L	認知	中	初心者向け
ホワイトペーパーとは	5000	ペルソナC	認知	中	初心者向け
BtoBマーケティング	2000	高L	認知・検討	中	初心者向け
BtoBマーケティング費用	2000	高L	認知	中	初心者向け
コンテンツ制作	8000	ペルソナB	認知	中	初心者向け
SEOとは	15000	ペルソナB	認知	中	初心者向け
リスティング広告とは	15000	ペルソナC	認知	中	初心者向け
リスティングRMA	1500	ペルソナC	認知	中	初心者向け
CPC CPM	1500	ペルソナC	認知	中	初心者向け
ホワイトペーパー作り方	4000	ペルソナC	認知	中	初心者向け
ホワイトペーパー効果	4000	ペルソナC	認知	中	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**

属性	特徴
名前	佐々木 美奈
年齢	26歳
性別	女
所得	300万円 (年収)
教育程度	独身
職業	アパレル
学歴	私立大学卒
居住地域	東京都

**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

参加者限定 残予算活用キャンペーン有り!

〆残予算をフル活用/ホワイトペーパーの効果最大化するテーマ選定方法

12.15 FRI 15:00-16:00

3社のBtoB事業経営者が語る

SaaSとBPOで実現するビジネスプロセスの構築

BPaaS最新事例

2023.12.21 (土) 12:00-13:00 ONLINE

マーケティングからインサイドセールスまでBPaaS (SaaS+BPO) で実現

# 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

### 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1億の事業責任者として、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。幅広い支援実績をもとに、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/VMIS) 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

無料お試し会に申し込む



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](#)