

株式会社シャコウ
ウェビナー支援サービス紹介資料



サービス紹介

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

ウェビナー開催後の

インサイドセールス支援

広告・アウトバウンドコールによる

集客支援

成果実績

1000リード・100商談創出

webページを見る >

2024年上半期を振り返る！

本当にあった！BtoBマーケティングの

神事例と

しくじり体験談

7.18

10:00-16:50

2024年上半期を振り返る BtoBマーケティング17社の神事例・しくじり体験談

自社カンファレンス

集客数 750人

SEO×ホウペ！メルマガ×ウェビナー

ビジネス成長に必須！

BtoBマーケティングの

新戦略を学ぶ

2024 THU 6/6

12:00-13:00

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

オンライン開催 | 参加無料

KPIを達成するBtoB組織の秘訣とは？

売上最大化のための

BtoB組織の

作り方と人材活用戦略

2024.4.23 12:00 - 13:00

売上最大化のためのBtoB組織の作り方と人材活用戦略

4社共催ウェビナー

集客数 80人

自社事例を公開！

シャコウ式「The Model型」クイックウインを徹底解説

1年で月間リード1000件・月商談100件を実現

5.23 12:00-13:00

シャコウ式 The Model型クイックウイン 1000リード100商談の極意

ハウスウェビナー

集客数 50人

シャコウ

© 2024 shakou inc. All Right Reserved

BtoBマーケティング・セールス領域で述べ10000人以上にBtoBマーケ・セールスの最前線に関して講演



28社登壇
自社カンファレンス
集客数
1100人

マーケティングの力で事業をグロースさせる圧倒的な成果事例を
自社の施策に落とし込む2日間



17社登壇
自社カンファレンス
集客数
750人

2024年上半期を振り返る！本当にあった！BtoBマーケティング
BtoB企業17社の神事例としくじり体験談



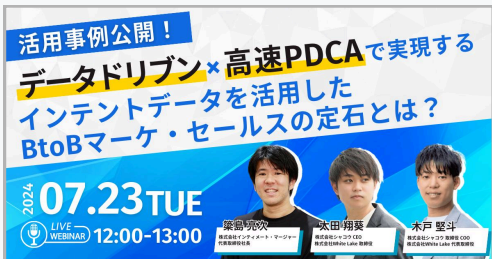
2024年上半期を振り返る BtoBマーケ
17社の神事例・しくじり体験談

4社共催ウェビナー 集客数 100人



売上最大化のためのBtoB組織の
作り方と人材活用戦略

4社共催ウェビナー 集客数 80人



シャコウ式 The Model型クイックウィン
1000リード100商談の極意

ハウスウェビナー 集客数 50人



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

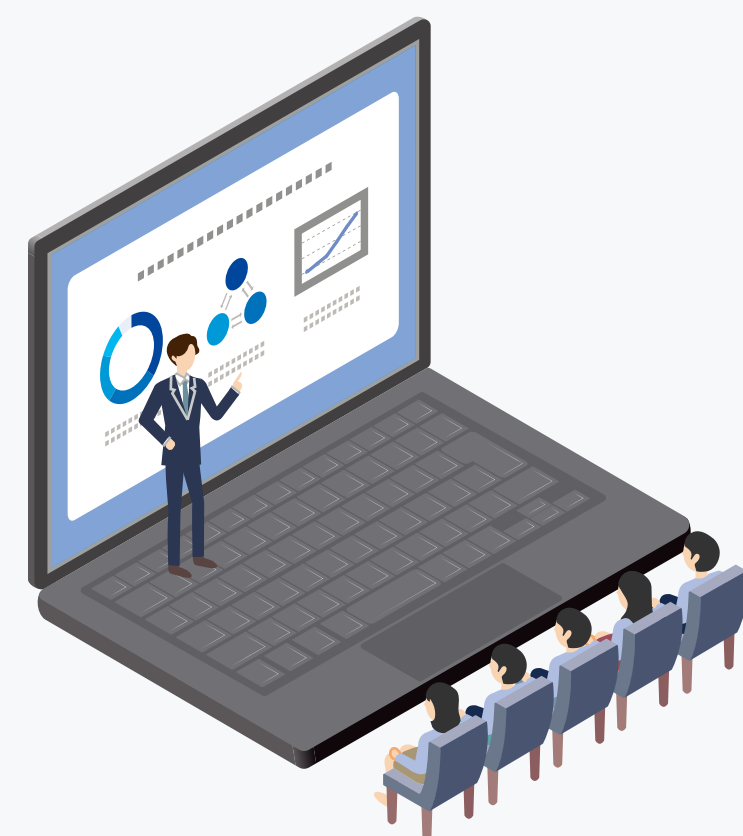
ウェビナー支援サービス内容

月間1000人以上のリードを獲得するシャコウ式ウェビナーメソッドで貴社ウェビナー実務を代行

BtoB向けウェビナーの勝ちパターンを運用代行

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。



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、緻密な設計が必要です。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。

2-1 開催の目的を明確にする

2-2 ターゲット設計を行う

2-3 ウェビナーでの目標を設定する

2-4 ターゲットの課題解決につながるテーマを設定する

2-5 1つのテーマに絞って有益な情報を盛り込む

2-6 開催回数を重ねて分析を行う

2-7 アーカイブ記事コンテンツ

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計やテーマ決定が可能になります。

購入

比較・検討

興味・関心

認知

カスタマーファネル

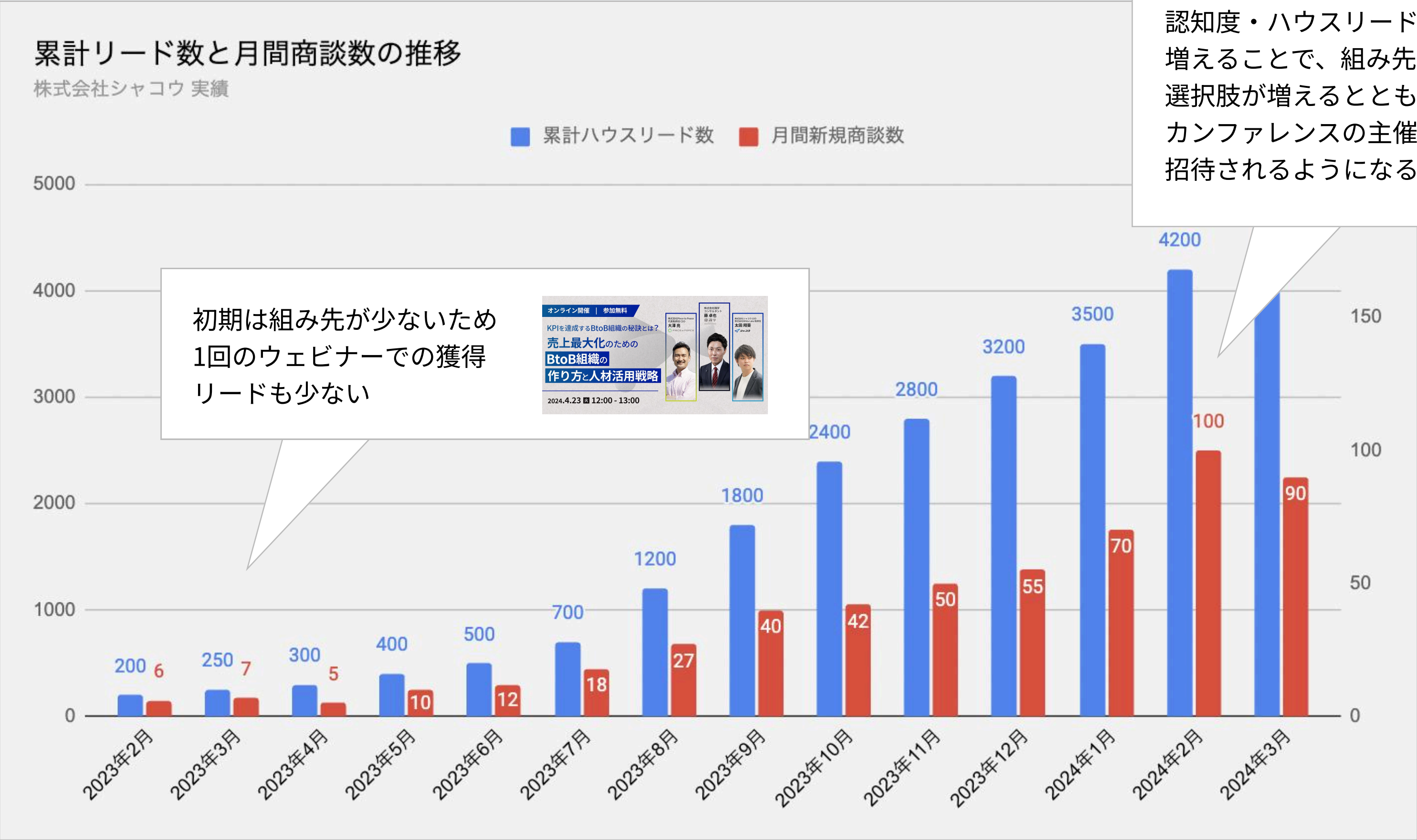
クロージングのためのウェビナー開催

リード獲得のためのウェビナー開催

認知拡大のためのウェビナー開催

ウェビナーの効果

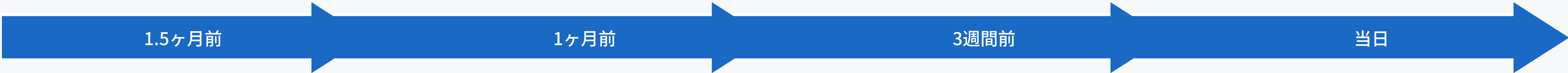
ウェビナーは短期的なリード・商談獲得の即効性と認知拡大による資産性の両面の性質を持つ



- 1-3ヶ月目（初期フェーズ）**
ウェビナーに慣れていくフェーズ。自社と同程度の企業を中心にまずはウェビナー実績を作っていく
- 4-6ヶ月目（拡大期）**
リストが増えることで組み先の選択肢が増え、他社からも共催依頼がかかる。リードを増やしていくタイミング
- 7-9ヶ月目（安定期）**
自社でのカンファレンス主催や他社カンファレンスからの登壇依頼など大きくリードを増やしながら商談の質も高める

ウェビナー支援サービス内容

貴社ウェビナー部門として、円滑な運用となるようウェビナー全体をサポート



Point.01

企画書作成

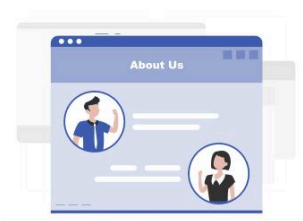
キックオフMTGをもとに、アテンド企業の候補からタイトル案のイメージ、また準備物をどのように進めていくか等開催までのイメージをお持ちいただけるよう企画書をご提出いたします。企画書をご確認いただき問題がなければ開催に向けて弊社で全て進行いたします。



Point.02

共催先の選定・交渉

企画書にてご提案した共催先候補の企業様に対して、登壇の打診をさせていただきアテンドいたします。各社お声がけをし集まったタイミングで顔合わせを含めてキックオフMTGを行い開催に向けた準備を進めていきます。



Point.03

LP・OGPの制作代行

集客に必要なLPやOGPは全て弊社でご用意いたします！
（素材のご提供のみご協力くださいませ）制作したOGPもデータとしてご共有いたしますのでメルマガ施策やSNS告知にご活用ください。



Point.04

当日Zoom配信・裏方事務の代行

当日の配信環境準備や接続、ウェビナー運営の裏方も全て弊社で対応いたします！当日は登壇のみに集中いただけるので、接続不良等のご不安は一切いただかずにご登壇くださいませ。

貴社リード・商談につながる刺さるウェビナーコンテンツを設計

ウェビナーごとにターゲットに刺さる企画書をご準備

共催先と共有するウェビナー進行表を作成

2024上半期を振り返る BtoBマーケティング 神事例としくじり事例を大公開

シャコウ カンファレンス資料

2024.5.10 update

タイムテーブル	テーマ	登壇企業
10:00 - 10:05	オープニング	
10:05 - 10:30	01 自社事例公開！BtoBマーケ神事例としくじり事例	シャコウ
10:35 - 11:15	02 ホフベ・ウェビナーの神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × AdAI × ペーシック
11:20 - 12:00	03 SEOの神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × WACUL × PLAN-B
12:05 - 12:45	04 広告運用の神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × シャノン × カルテット
12:50 - 13:30	05 メルマガ・MAの神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × ラクスライトクラウド × イノベーション
13:35 - 14:15	06 タクシー広告・動画マーケの神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × LOCUS × フラグシップオーケストラ
14:20 - 15:00	07 セールスの神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × Grand Central × MIL
15:05 - 15:45	08 BtoB組織体制の神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × AnotherWorks × キャリーミー
15:50 - 16:10	09 BtoB カスタマーサクセスの神事例としくじり事例 2024下半期のポイントは「〇〇」にあり？	シャコウ × ギグワークスアドバリュー
16:15 - 16:40	10 基調講演：エキサイト大熊氏 BaaS・AIでBtoBマーケはどう変わるのか	シャコウ太田 × エキサイト大熊



カンファレンスについて

開催日

2024年7月18日(木)

集客目標

500 ~ 800名

ターゲット

BtoBマーケ担当者

・業界：BtoB
・従業員規模：30-200
・役職：マーケティング・セールス・事業責任者

解決すべき課題

・リード獲得数/商談化の最大化
・SEO/AD/ウェビナー/ホワイトペーパーなどの各種施策進捗と戦略的なアプローチ
・商談につながるリードの獲得

コンセプト

2024上半期を振り返る
BtoBマーケティング
神事例としくじり体験談

2024年も半年が経過し、2024年の上半期に関して各社の成功事例（神事例）もしくはしくじり事例をお話いただき、参加者（BtoBマーケター）に知見とノウハウを持ち帰っていただくイベントとなります。
各社様、成功事例・しくじり事例をテーマに上げ、モデレーターから深ぼっていく形で進めて行ければと思っています。

■全体概要

【4社共催セミナー】IS×ウェビナー

開催時期	6月14日 12:00-13:00（11:30集合、開催後5分程度振り返り）										
目的	認知拡大・リード獲得										
集客目標	全体80 ~ 160（各社20名~40）										
想定ターゲット	<table><tr><td>企業規模</td><td>SMB・エンブラ両方</td></tr><tr><td>業態</td><td>BtoB</td></tr><tr><td>業種</td><td>SaaS・BtoB企業</td></tr><tr><td>役職</td><td>事業責任者 / マーケティング担当者 / インサイドセールス担当者</td></tr><tr><td>課題</td><td>・ウェビナーの企画が立てられない ・ウェビナー施策で何をすべきかわからない ・刺さる企画の作り方が知りたい ・ウェビナー開催後の商談獲得ができない ・ウェビナー後のインサイドセールスのOPを知りたい</td></tr></table>	企業規模	SMB・エンブラ両方	業態	BtoB	業種	SaaS・BtoB企業	役職	事業責任者 / マーケティング担当者 / インサイドセールス担当者	課題	・ウェビナーの企画が立てられない ・ウェビナー施策で何をすべきかわからない ・刺さる企画の作り方が知りたい ・ウェビナー開催後の商談獲得ができない ・ウェビナー後のインサイドセールスのOPを知りたい
企業規模	SMB・エンブラ両方										
業態	BtoB										
業種	SaaS・BtoB企業										
役職	事業責任者 / マーケティング担当者 / インサイドセールス担当者										
課題	・ウェビナーの企画が立てられない ・ウェビナー施策で何をすべきかわからない ・刺さる企画の作り方が知りたい ・ウェビナー開催後の商談獲得ができない ・ウェビナー後のインサイドセールスのOPを知りたい										
参加者のゴール状態	明日から実践できるウェビナー × インサイドセールスのノウハウを習得できる										
フォーム項目	《基本情報》 ・姓 ・名 ・会社名 ・部署名 ・メールアドレス ・電話番号 ・セミナーに期待すること/貴社の課題任意 ・個人情報保護同意										
各社登壇内容	◆ウェビナータイトル方向性 IS×ウェビナーで商談を創出する方法 ◆構成 第一部：商談を創出できるウェビナー企画の考え方 シーラベル様×ニュービークス様 第二部：ウェビナーから商談を創出するISのフォローの仕方 revcomm様×シャコウ様 パネルセッション ・オペレーションの部分 ・フォローのメール（電話以外） ・SMS										
共催企業	シーラベル ニュービークス revcomm シャコウ										

プログラム

時刻	所要	プログラム
12:00-12:03	3分	オープニングトーク（諸注意・自己紹介など）
12:04-12:28	24分	セッションテーマ01
12:29-12:53	24分	セッションテーマ02
12:53-13:00	7分	全体質疑/ディスカッション/アンケート依頼

役割分担

分類	項目	シャコウ	シーラベル	revcomm	ニュービークス
企画	1. 企画書作成	○			
告知準備	2. セミナーLP制作	○			
集客	3. 告知メール配信	○	○	○	○
運営準備	4. ウェビナー環境手配	○			
	5. アンケート作成	○			

申し込み数・商談数を最大化するオプションもご用意



Point. **05**

集客オプション

（広告 / フォーム営業 / アウトバウンドコール）

別途ご希望に応じて集客施策の実施が可能です。広告・フォーム営業・アウトバウンドコールなど企画に合わせて柔軟にプランニングが可能です。



Point. **06**

資料オプション（登壇資料の作成代行）

通常にご登壇資料のみ自社でご準備をお願いしておりますが、資料の制作代行もオプションでご用意しております！今後のウェビナー開催に向けて型を作りたい企業様はぜひご相談くださいませ。



Point. **07**

商談化オプション

（ウェビナー終了後のインサイドセールス代行）

ウェビナー終了後は、即時のアプローチが必須です！当社ではIS体制も整えておりますので、体制が整っていない企業様やリソース不足に課題をお持ちの企業様はぜひご相談くださいませ。

各種媒体での集客支援
（アウトバウンド/フォーム/広告運用）



Meta



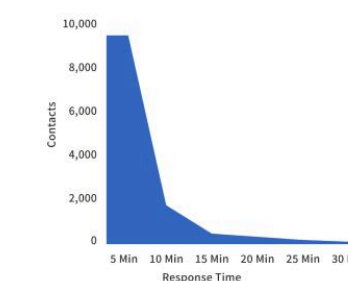
YAHOO! JAPAN



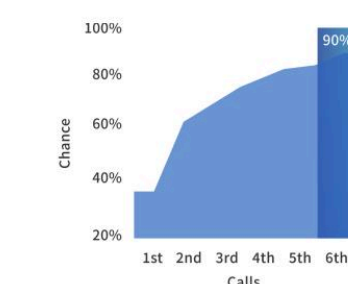
ホワイトペーパーとしても活用できる
ウェビナー登壇資料



インサイドセールスの定石を踏まえた
オペレーション構築



問い合わせに対して、
**5分以内コールと10分以内
コールでコンタクト率が
4倍変わる**



6回のコールで
コンタクト率が**90%に近づく**

引用：Fast Reply Time is Key to Sales in the Propane Industry

ウェビナー支援サービス内容（オプション）

5 - 20社などを集める貴社主催の大型カンファレンスの開催で1日300 - 1000リードを獲得

カンファレンス専用の特設LPを作成

1day or 2dayなどの長丁場のカンファレンスで大きくリードを増やす

SHAKO Conference Presented by SHAKO

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

2024

04.11

Thursday

LIVE
WEBINAR

10:00-13:50

飯沼 正太
株式会社株式会社
Sales営業部 / マネージャー

山田 賢斗
株式会社シャコフ
BtoBマーケティング営業部 / 副部長 CDO

山田 賢太
株式会社シャコフ
BtoBマーケティング営業部 / 代務営業部長

徳山 敦士
株式会社リープアイテーズ株式会社
株式会社 / 代表取締役

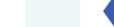
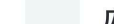
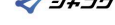
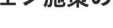
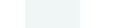
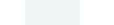
佐藤 俊太
株式会社WACUL
マーケティンググループ

鈴木 郁也
株式会社Gp
Sales consulting

佐々木 健太
株式会社PLAN-B
マーケティング部 / 部長

長谷部 晃平
株式会社オープンエイト
マーケティング部 / 部長

橋本 雄樹
株式会社Galapagos
BtoB Marketing / 営業部 / 特設プロジェクト マーケティングチーム

SESSION01: 10:10-10:30 最小リソースで商談化を最大化する The Model型クイックウイン体制とは？  明道 大学中退。2017年よりwebメディア事業の立ち上げ・BtoBtoC事業の事業責任者などスタートアップでの事業立ち上げに参画し、今後経営。2023年、BtoB事業に特化した伴走型スタートアップカンパニーである。  株式会社シャコウ BtoBグループ支援事業部 代表取締役社長 太田 翔葵 READ MORE	SESSION02: 10:35-11:15 ウェビナー×ホワイトペーパーのプロが語る 2大リードジェン施策の勝ちパターン  慶應大学経済学部6年卒業。エキサイト株式会社に入社。 FarGrowthの事業立ち上げに参画し、インサイトセールスリーダーとして事業成長に貢献。共働き。  エキサイト株式会社 SaaS事業部 マネージャー 鉢嶺 寛太 READ MORE	SESSION03: 11:20-12:00 SEO×CVR改善のプロが語る サウンドメディアとCVR改善の勝ちパターン  1994年生まれ。大学の電機通信に勉強。中国語に力をつけてリアルタイムで電機関連の原料販売を担当。 その後、デジタルマーケティング支援のベンチャー企業に転職。営業職と。  株式会社WACUL マーケティンググループ 後藤 優太 READ MORE	SESSION04: 12:05-12:45 広告×動画マーケティングのプロが語る BtoB広告と動画マーケティングの勝ちパターン  慶應義塾大学環境情報学部を卒業後、代官でSEOエンジニアとして従事。 アドテクベンダーに移りSSP、DSPの企画運営に携わった後、メディア企業で広告戦略とマネージメントを担当。インター...  Galapagos AIR Design for Marketing事業部 MSフィジカルマーケティングチーム 稲富 卓哉 READ MORE
SESSION05: 13:00-13:45 SEO×CVR改善のプロが語る SEO×CVR改善の勝ちパターン  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給1000万円規模のメディア・広告事業。夫と共に、シニア職におけるBtoBtoC事業の立ち上げを行う。その...  株式会社シャコウ BtoBグループ支援事業部 取締役 COO 木戸 堅斗 READ MORE	SESSION06: 13:50-14:30 SEO×CVR改善のプロが語る SEO×CVR改善の勝ちパターン  京都大学卒。2020年に株式会社PLAN-Bに入社。SEOコンサルタントとして、SEOコンサルティングや広告運用などのWebマーケティング支援に5年ほど従事。現在はSEOディレクター...  株式会社PLAN-B マーケティング部 松本 健吾 READ MORE	SESSION07: 14:40-15:20 SEO×CVR改善のプロが語る SEO×CVR改善の勝ちパターン  大学卒業後、大手ITインフラ企業に入社。BtoBのソリューション営業を4年ほど経験し、2016年4月より株式会社オープン8に入社。動画広告×メディアカスタマーサクセス本部CS1部 部長  株式会社オープン8 イベント・動画広告×メディアカスタマーサクセス本部 CS1部 部長 長谷部 晃平 READ MORE	SESSION08: 15:30-16:15 SEO×CVR改善のプロが語る SEO×CVR改善の勝ちパターン  2016年4月より株式会社オープン8に入社。動画広告×メディアカスタマーサクセス本部CS1部 部長  株式会社PLAN-B マーケティング部 松本 健吾 READ MORE

2024.04.11		
10:00 10:10	OPENING: オープニング	
10:10 10:30	SESSION01: 最小リソースで商談を最大化する The Model型クイックウィン体制とは？ 	太田 翔葵 株式会社シャコウ BtoBグロス支援事業部 代表取締役社長
10:35 11:15	SESSION02: ウェビナー×ホワイトペーパーのブログが語る 2大リードジェン施策の勝ちパターン  	鉢嶺 寛太 エキサイト株式会社 SaaS事業部 マネージャー 木戸 堅斗 株式会社シャコウ BtoBグロス支援事業部 取締役 COO
11:20 12:00	SESSION03: SEO×CVR改善のブログが語る オウンドメディアとCVR改善の勝ちパターン  	後藤 優太 株式会社WACUL マーケティンググループ 松本 健吾 株式会社PLAN-B マーケティング部
12:05 12:45	SESSION04: 広告×動画マーケのブログが語る BtoB広告と動画マーケティングの勝ちパターン  	稲富 卓哉 株式会社ガバゴス AIR Design for Marketing事業部 MSディビジョン マーケティングチーム 長谷部 晃平 株式会社オープンエイト カスタマーサクセス本部 CS1部 部長
12:50 13:30	SESSION05: 獲得したリードからの受注率を最大化 インサイドセールスとフィールドセールスの勝ちパターン   	鈴木 郁也 株式会社ジェネラルプランニング 代表取締役 福山 敦士 香川オリーブガイナズ球団株式会社 代表取締役 太田 翔葵 株式会社シャコウ BtoBグロス支援事業部 代表取締役社長
13:35 13:50	ENDING: エンディング	

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

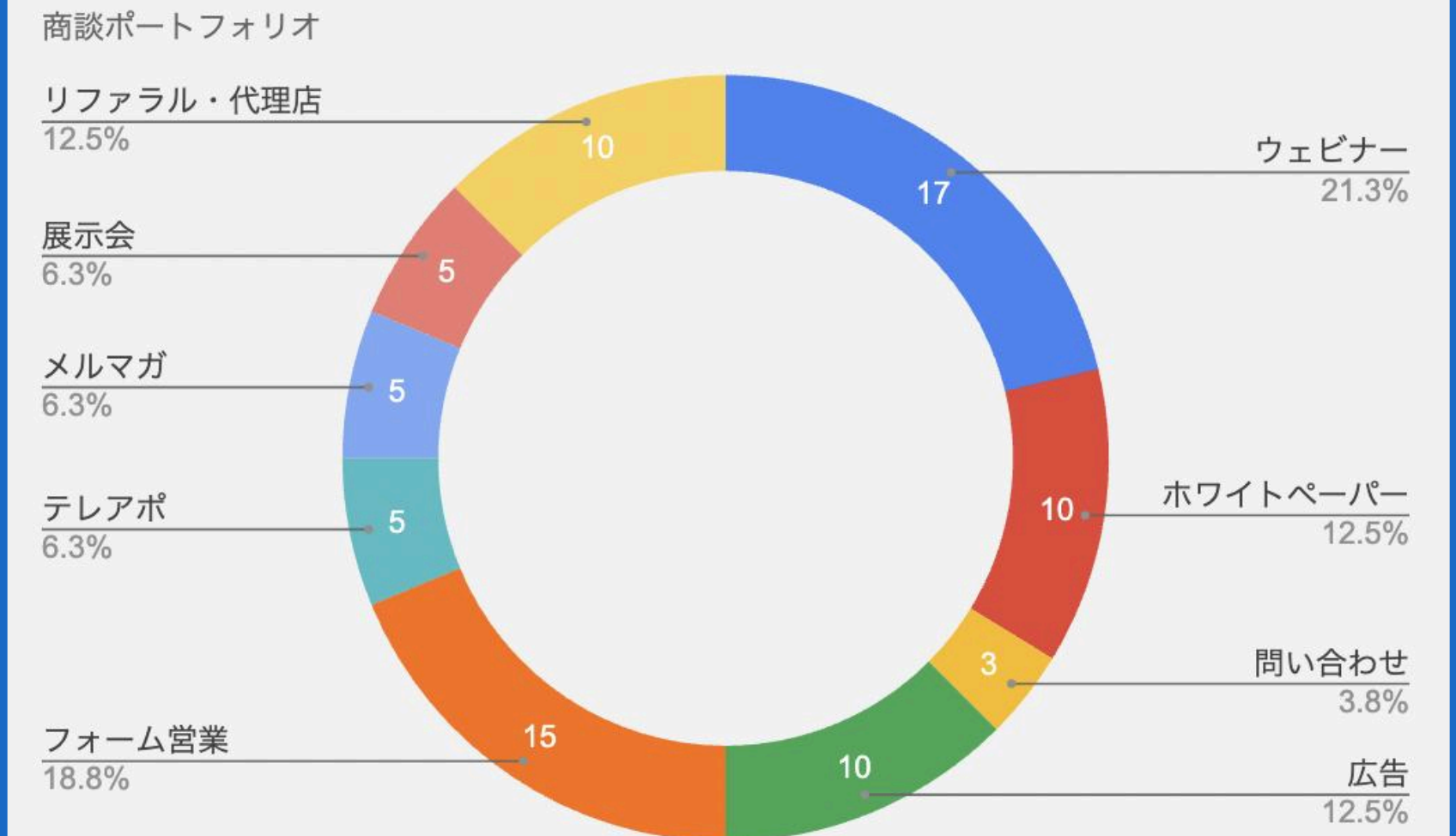
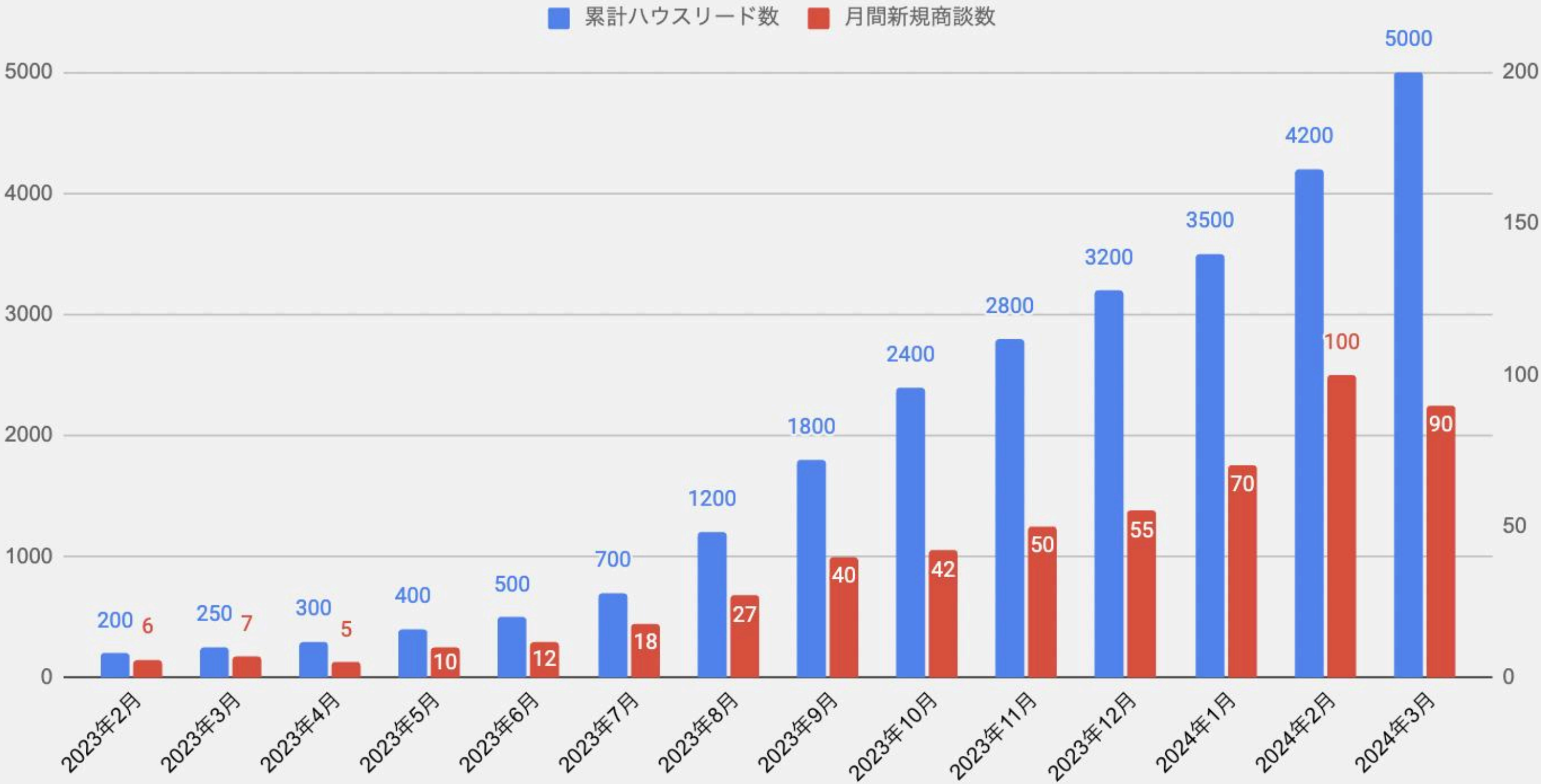
The Modelに基づいたマーケティングからセールス理論を遂行し、BtoB事業をグロースする



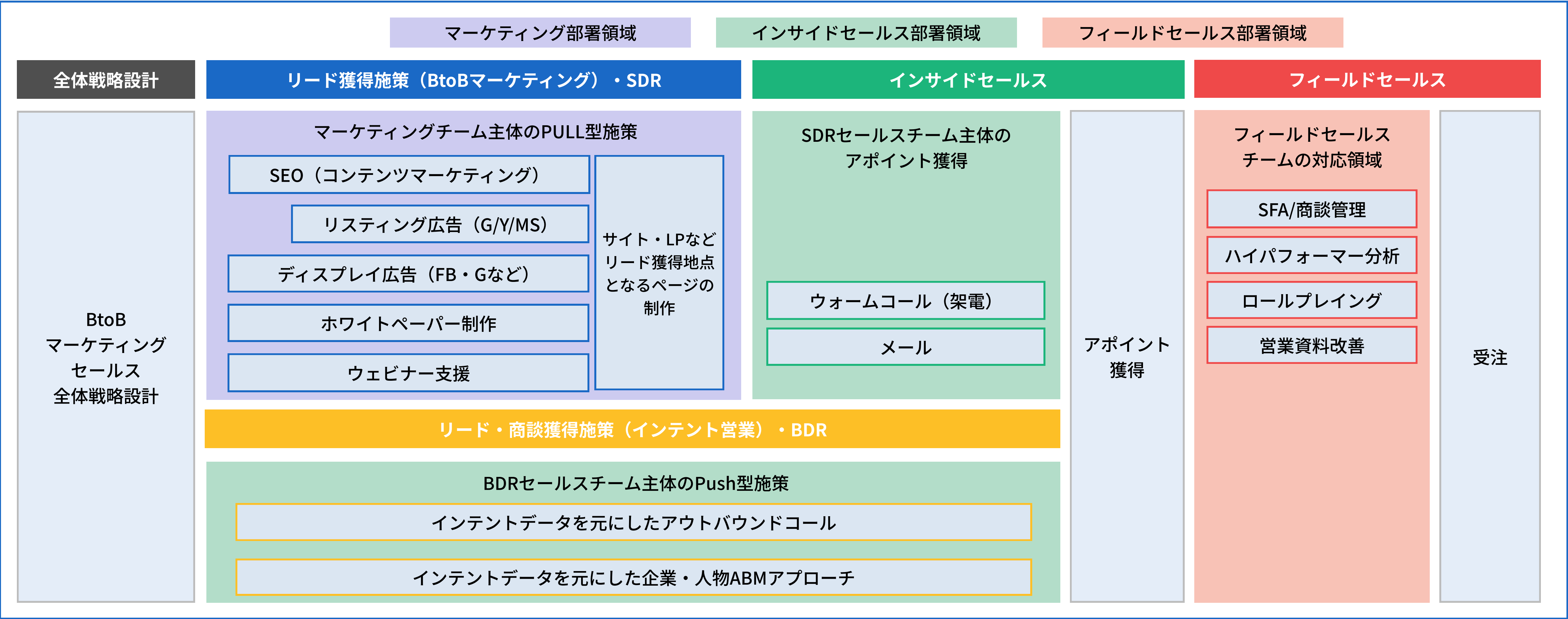
1年間で月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ式メソッドで体系的にご支援可能

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。

顧問・研究パートナー企業

FanGrowth
excite

WACUL

AdAI

BtoB領域での登壇活動





Marketing



BtoBマーケティング部門
(マーケティング実務運用/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。**

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



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。

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、香川オリー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

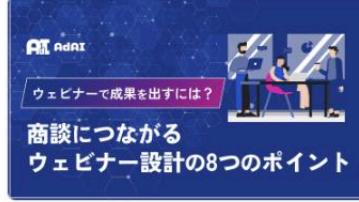
BtoBマーケティングに有効な

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





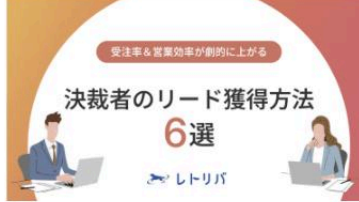
インサイドセールスの運用形態を比較！





失敗しない！EC構築業者の4つの選び方





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



© 2024 shakou inc. All Right Reserved

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

✔ ウェビナー開催後の
インサイドセールス支援

✔ 広告・アウトバウンドコールによる
集客支援

✔ 成果実績
1000リード・100商談創出

webページを見る >

2024年上半期を振り返る！
本当にあった！BtoBマーケティングの
神事例と
しくじり体験談

7.18
10:00-16:50

2024年上半期を振り返る BtoBマーケ
17社の神事例・しくじり体験談

自社カンファレンス
集客数 **750人**

SEO×ホウペ！メルマガ×ウェビナー
ビジネス成長に必須！
BtoBマーケティングの
新戦略を学ぶ

2024
THU 6/6
12:00-13:00

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**

オンライン開催 | 参加無料
KPIを達成するBtoB組織の秘訣とは？
売上最大化のための
BtoB組織の
作り方と人材活用戦略

2024.4.23 12:00 - 13:00

売上最大化のためのBtoB組織の
作り方と人材活用戦略

4社共催ウェビナー
集客数 **80人**

自社事例を公開！
シャコウ式「The Model型」クイックウインを徹底解説
1年で月間リード1000件・月商談100件を実現

5.23 12:00-13:00

シャコウ式 The Model型クイック
ウイン 1000リード100商談の極意

ハウスウェビナー
集客数 **50人**

シャコウ

© 2024 shakou inc. All Right Reserved

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 インテントフォーム



インテントデータを用いて
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。



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



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

戦略から実行まで一気通貫で支援

ペルソナ例

ペルソナ例	
	サイコログラフィック
	価値観 毎日楽しく生きていきたい。旅行やアクティビティなど身近に楽しめる体験が大好き。
	固定観念 物やできるものがあるとは人生は豊かになる。食事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少傾向に思う。
デモタラ	経歴背景 友達と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。
	解決策 仕事に慣れていき、プライベートをもっと少し充実させたい。
	ペルソナ
	商品 スキー 日帰り：GALA（宿泊：上級、宿泊人数）を利用することで
ペルソナ	価値観 日帰りスキーは宿泊料金がかかるのでお得。
	固定観念 日帰りなので、マクセルと1日で行って帰る手軽さがある。
	悩み 新幹線とリフト乗降セットなので準備がからまない。
	解決策 初心者でも自分でお試しスキーをしやすい。
ペルソナ	経歴背景 平日夜の友達との思い出を思い出させる。
	解決策 平日プラン（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
	商品 スキー 日帰り：GALA（宿泊：上級、宿泊人数）を利用することで

ペルソナ設定

ペルソナ例	
サイコログラフィック	価値観 毎日楽しく生きていきたい。旅行やアクティビティなど身近に楽しめる体験が大好き。
	固定観念 物やできるものがあるとは人生は豊かになる。食事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少傾向に思う。
	経歴背景 友達と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。
デモタラ	解決策 仕事に慣れていき、プライベートをもっと少し充実させたい。
	ペルソナ
	商品 スキー 日帰り：GALA（宿泊：上級、宿泊人数）を利用することで
	価値観 日帰りスキーは宿泊料金がかかるのでお得。
ペルソナ	固定観念 日帰りなので、マクセルと1日で行って帰る手軽さがある。
	悩み 新幹線とリフト乗降セットなので準備がからまない。
	解決策 初心者でも自分でお試しスキーをしやすい。
	経歴背景 平日夜の友達との思い出を思い出させる。
ペルソナ	解決策 平日プラン（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
	商品 スキー 日帰り：GALA（宿泊：上級、宿泊人数）を利用することで
	価値観 日帰りスキーは宿泊料金がかかるのでお得。

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 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



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



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

ニース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

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BPaaSグロー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/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	BtoB サイト制作 BtoB LP制作	SDRセールsteam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steam 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steam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