

# BtoBマーケティングを 成功に導くポイントガイド

株式会社 博報堂アイ・スタジオ

# はじめに

資料をDL頂き誠にありがとうございます。

本資料は博報堂アイ・スタジオが独自に実施しているBtoBマーケティング活動からわかった、  
BtoBマーケティングを成功させるためのポイントについてまとめた資料です。

SEO戦略やコンテンツマーケティング、SFAやBIツールの導入など  
すべてにおいて自社で企画から導入・活用まで一貫して行っております。

幸いにもこの活動を通して、社内にBtoBマーケティングについての知見やノウハウが溜まっております。  
当社では、BtoB企業さまのマーケティング活動の支援も実施しておりますので  
お気軽にお問い合わせください。

01

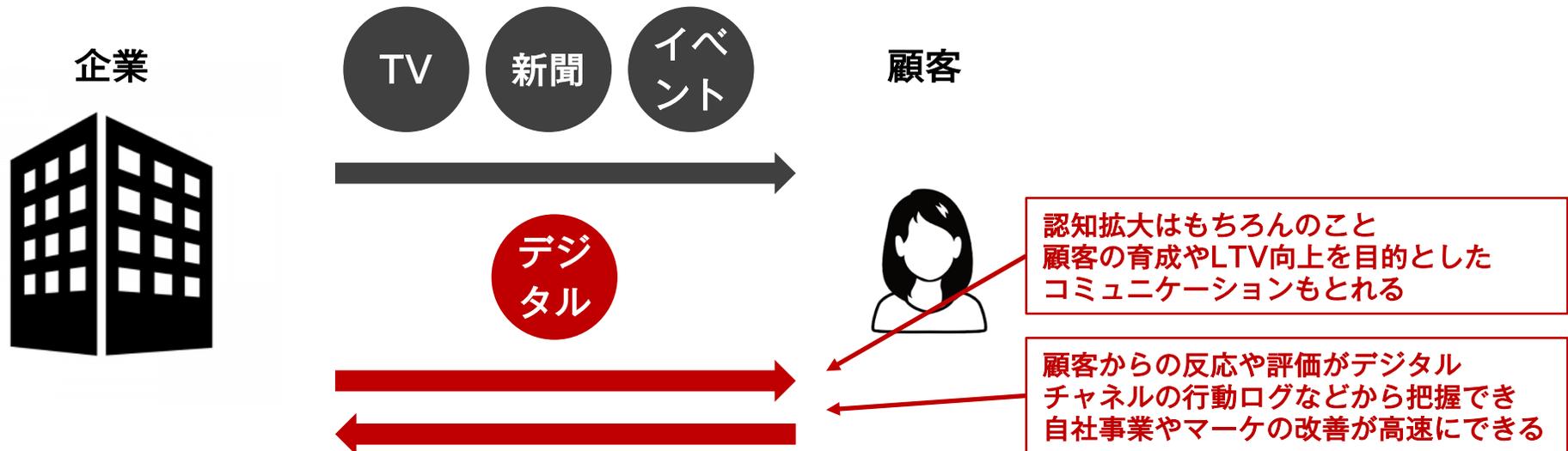
# BtoBマーケティングのトレンド

## BtoBマーケティングもデジタル活用が重要に

いままでの  
BtoBマーケティング



これからの  
BtoBマーケティング



## マーケティングや営業活動は「分業型」に

### いままでの営業組織



営業部門

ターゲットリストの作成

電話・メールでのアプローチ

アポ/提案

商談/成約

### これからの営業・マーケティング組織



マーケティング部門

リードジェネレーション  
見込み客の獲得

- ・ SEO、広告
- ・ 集客セミナー



インサイドセールス部門

リードナーチャリング  
見込み客の育成

- ・ メールマガジン
- ・ ワークショップ



営業部門

クオリフィケーション  
見込み客の選定

- ・ 個別メール/電話
- ・ 成約率予測

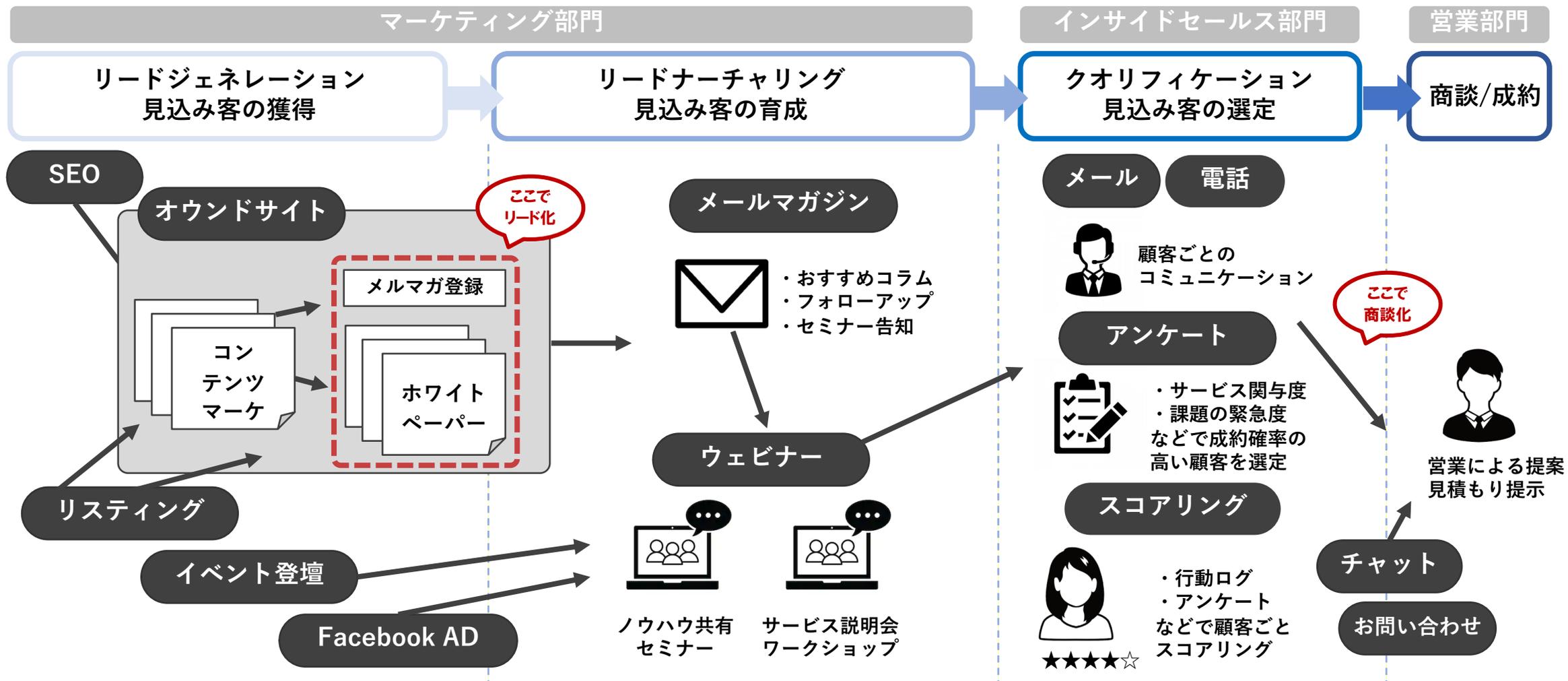


商談/成約

- ・ 提案活動
- ・ 直営業

## 博報堂アイ・スタジオが実施している BtoBマーケティングの概要

# 月間数千人のサイト訪問、月間数百件のリード獲得に成功 ※2020年11月時点



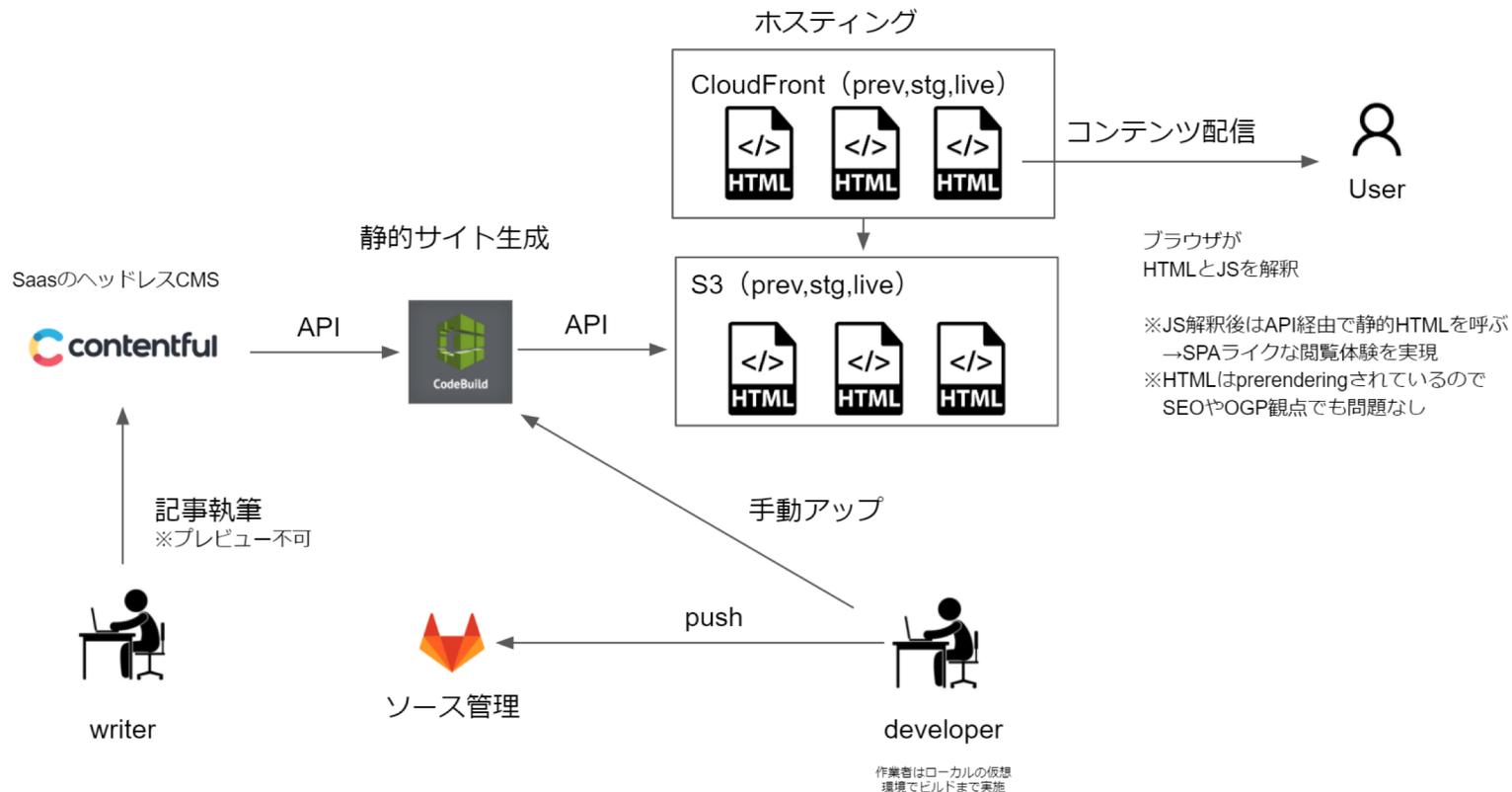
## 各フェーズごとの成功のポイント

## 戦略的な検索語の洗い出しと評価の実施

Keyword Stats 2020-04-20 at 14_53_28 2019/04/01 - 2020/03/31		※100以上		競合性		主観で入力
no	Seed	Keyword	最低検索Vo Min search vol	Max search vol	Competition	見込み度
1	デジタル トランス フォーメーション	デジタル トランス フォーメーション	10,000	100,000	低	中
2	デジタル トランス フォーメーション	デジタル フォーメーション	100	1,000	低	低
3	デジタル トランス フォーメーション	デジタル トランス	100	1,000	低	中
4	デジタル トランス フォーメーション	デジタル トランス フォーメーション 企業	100	1,000	低	中
6	デジタル トランス フォーメーション	デジタル トランス フォーム	100	1,000	低	中
9	デジタル トランス フォーメーション	デジタル トランス フォーメーション 成功 企業	100	1,000	中	中
56	デジタル マーケティング	デジタル マーケティング	1,000	10,000	中	中
57	デジタル マーケティング	デジタル マーケティング とは	1,000	10,000	低	中
58	デジタル マーケティング	デジタル マーケティング とは	100	1,000	低	中
59	デジタル マーケティング	デジタル マーケ	100	1,000	低	中
61	デジタル マーケティング	電通 デジタル マーケティング	100	1,000	低	低
109	データ マーケティング	データ マーケティング	1,000	10,000	中	中
110	データ マーケティング	マーケティング データ	100	1,000	中	中
111	データ マーケティング	datorama とは	100	1,000	低	低
113	データ マーケティング	データ マーケティング 入門 書	100	1,000	高	中
115	データ マーケティング	bdash マーケティング	100	1,000	低	低
356	ウェブ マーケティング	ウェブ マーケティング	1,000	10,000	中	中
357	ウェブ マーケティング	web マーケティング	1,000	10,000	中	中
358	ウェブ マーケティング	web マーケティング とは	1,000	10,000	低	中
359	ウェブ マーケティング	ウェブ マーケティング とは	100	1,000	低	中
360	ウェブ マーケティング	it マーケティング	100	1,000	低	中
361	ウェブ マーケティング	web マーケ	100	1,000	中	中
362	ウェブ マーケティング	web マーケティング とは	100	1,000	低	中
363	ウェブ マーケティング	web マーケッター	1,000	10,000	低	中
364	ウェブ マーケティング	海外 web マーケティング	100	1,000	高	低
365	ウェブ マーケティング	web マーケター とは	100	1,000	低	中
366	ウェブ マーケティング	ウェブ マーケティング とは	100	1,000	低	中
367	ウェブ マーケティング	マーケティング web	10	100	中	中
368	ウェブ マーケティング	web マーケティング ブログ	100	1,000	低	低

Google Search Consoleを活用して、マーケットの検索ボリュームと競合性を正しく把握し、自社の事業や提供しているサービスとの相性を見極めることで、戦略的にターゲットとする検索語を決定する。

## 高速、安全、SEOに強いサイト構築



博報堂アイ・スタジオでは、JAMstackというWebサーバに依存しないサーバレスな構築方法を採用  
これにより、SEOで評価されやすい高速かつ安全なサイトを実現した。

## 顧客の成長シナリオに沿ったコンテンツの提供



そもそも  
自社の課題が  
わからない

COOL



課題は把握  
してるが解決策  
がわからない



解決策は理解  
したが具体的な  
プロセスが不明

HOT

オウンドサイト

メールマガジン

イベント登壇

Facebook AD

業界トレンドのセミナー



特定の業界トレンドに関わる  
様々なテーマを広く解説し  
自社の課題に気づくための  
きっかけを提供する。

特定テーマのセミナー



気になった課題について  
更に掘り下げ、具体的な  
事例とともに解決例を  
説明する。

サービス詳細会



具体的な解決策に対し  
当社のサービス詳細を  
(プロセス・期間やコストの提示)  
説明する。

顧客の成長シナリオ（HOT度によって課題は違う）を想像し  
商談までのカスタマージャーニーを意識したコンテンツ（ウェビナー）を提供する

### 03. 各フェーズごとの成功のポイント > 成約の確率が高い顧客を営業部門に送り込む

## 行動ログでHOT度を評価

The screenshot displays a contact profile on the left and an action log on the right. The action log contains the following entries:

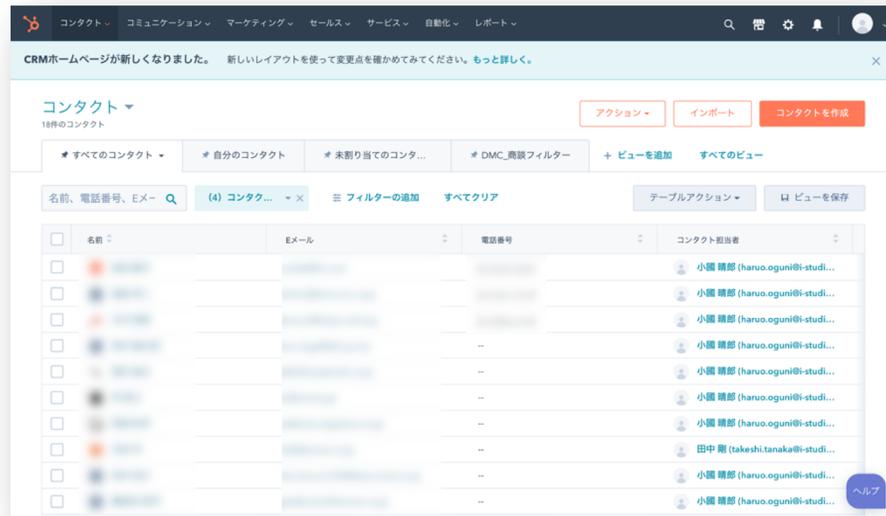
- リストメンバーシップ** (2020年8月7日の17:23 GMT+9): [Name] がDMC\_リード獲得数KPI管理 に追加されました
- リストメンバーシップ** (2020年8月7日の17:23 GMT+9): [Name] がDMCメルマガ送信リスト に追加されました
- ライフサイクルの変化** (2020年8月7日の17:23 GMT+9): このコンタクトのライフサイクルステージはsubscriberに更新されました。 [詳細を表示](#)
- フォーム送信** (2020年8月7日の17:23 GMT+9): [Name] がRFP (提案依頼書) テンプレート - 博報堂アイ・スタジオのDMC-DL-RFPサンプルを送信しました  
6件のプロパティを更新しました
- ページビュー** (2020年8月7日の17:23 GMT+9): WEB制作、リニューアルにおける理想のRFP - 博報堂アイ・スタジオとその他1ページ  
[セッションの詳細](#)
- コンタクトが作成されました** (2020年8月7日の17:23 GMT+9): このコンタクトは不明なキーワード (SSL) からのOrganic Searchから作成されました

博報堂アイ・スタジオでは、Hubspotという営業支援システムを活用し顧客のサイト訪問ログやウェビナー参加数などの情報をもとにより見込み度の高い顧客を選定している。

## 導入が比較的容易で低コストなものを選ぶ

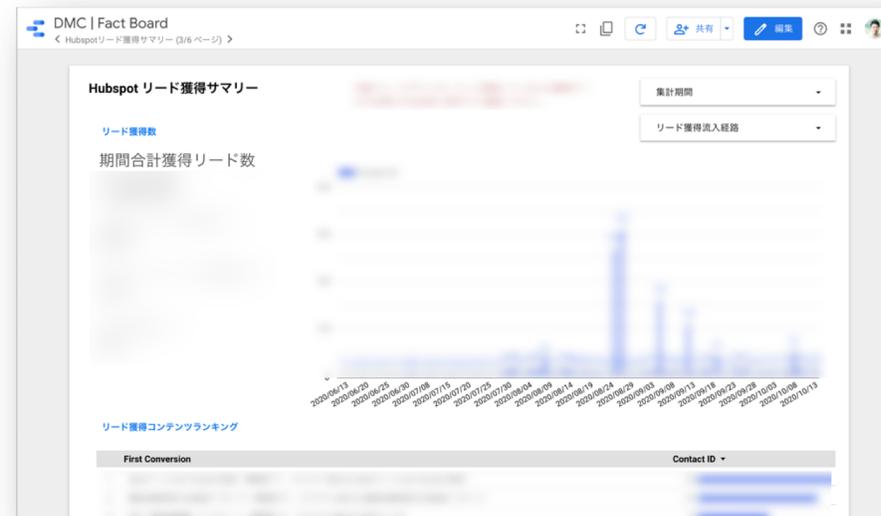
SFA/MA（数千円～/月）

HubSpot



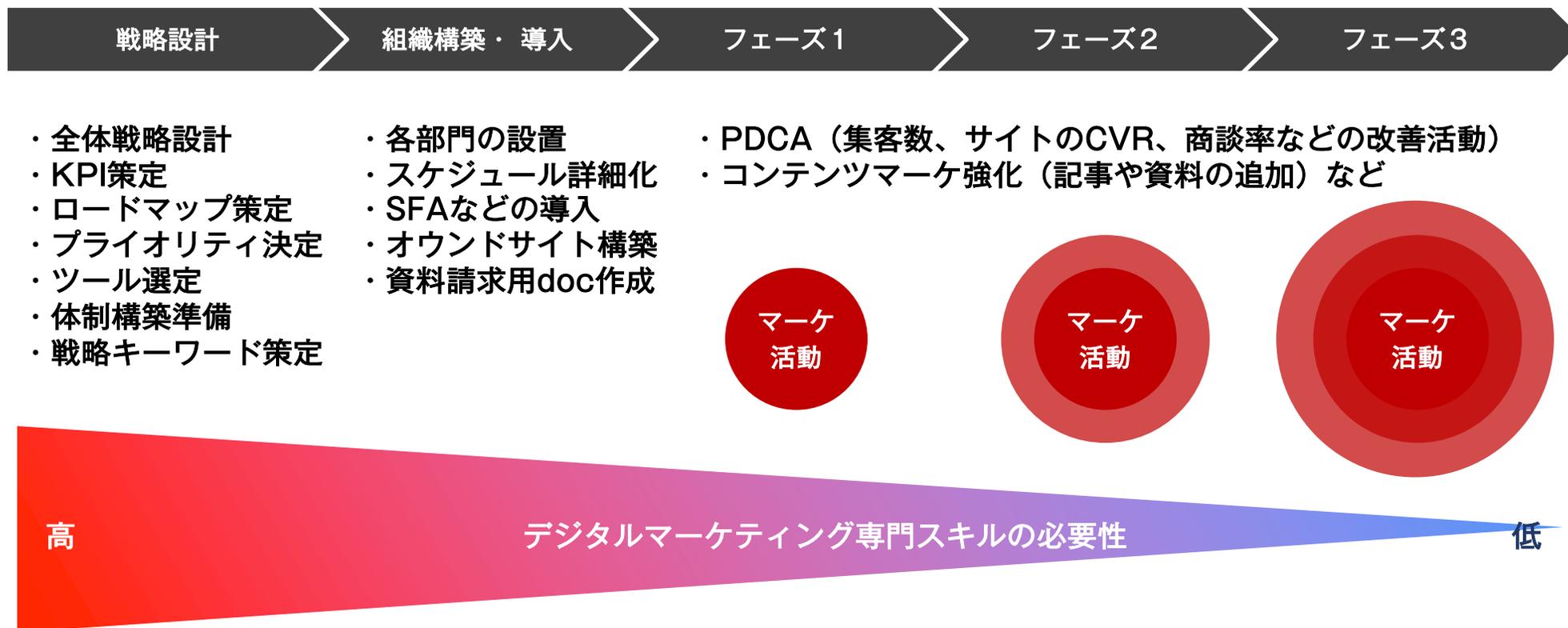
顧客管理/商談ログ記録/メール配信  
/フォーム作成/CMS/MA  
/チャット/取引管理/見積り管理

BI/ダッシュボード（無料）



KPI進捗管理/報告用ダッシュボード  
/Google Analyticsの行動ログ連携  
/Hubspotの顧客情報連携

## 取り掛かる前に専門家の意見を取り入れる



フェーズ1を最短でローンチさせるためには前工程を最短で終える必要がある  
専門家の支援を受けることで、スピーディーに進行することが可能に

# おわりに

「BtoBマーケティングをはじめよう！」

といっても、SFAやMAの導入、コンテンツマーケティング、

SEO対策、ホワイトペーパーの準備、ウェビナー、

インサイドセールス部門の立ち上げ…など

どこから手を付ければ良いかわからないことが多いと思います。

博報堂アイ・スタジオでは企業のBtoBマーケティングについて、

1) 機会損失を最小限にするために最短で開始する

2) 大失敗するリスクを最小限にするために最小構成で開始する  
をモットーにマーケティング強化のご支援を提供しております。

ご興味ございましたら、是非お問い合わせからご連絡ください。

## ▼サービスメニュー

### 戦略設計/プロジェクト計画

全体戦略やKPI設計やロードマップの策定など

### 集客/広告最適化

SEO、コンテンツマーケティングの設計や広告運用など

### オウンドサイト設計/PDCA

CVRの高いサイト設計やPDCAサポートなど

### 高速表示を実現するサイト構築

JAMstackを採用したSEOに強いサイト構築

### マーケティングシステム導入

HubspotやGoogle Data Portalの導入など

HAKUHODO  
• I-STUDIO •

お問い合わせは[こちら](#)