

# 費用対効果を高める 伴走型オウンドメディアサービス資料

2021/06



1. 開発の経緯
2. オウンドメディアサービスとは
3. 料金
4. サービス利用の流れ・よくあるご質問
5. 実績
6. 会社の紹介

# 開発の経緯

従来のマーケティング施策では、成果が出ずらくなってきております。

## 従来のマーケティングアプローチ

プッシュ型メディアに依存  
(依存性高い)



情報が少ない

情報獲得のため  
お店に行くか、営業を呼ぶ



従来のアウトバウンド  
マーケティングは効果が出ない

顧客行動  
が激変

## これからのマーケティングアプローチ

プッシュ型メディア  
(依存性低い)



押し付けられている

プル型メディア  
(依存性高い)



自分で発見している

情報獲得のためさらに検索



必要な情報はすべて手に入る

自分の調査を信用し、候補をしぼる



インバウンドマーケティングが  
これからの主戦場

消費者が事前にオンラインで取引選択の精査を行っていることが分かっています。

## BtoBの場合

営業と会う前に、取引選択はできている

57%



## BtoCの場合

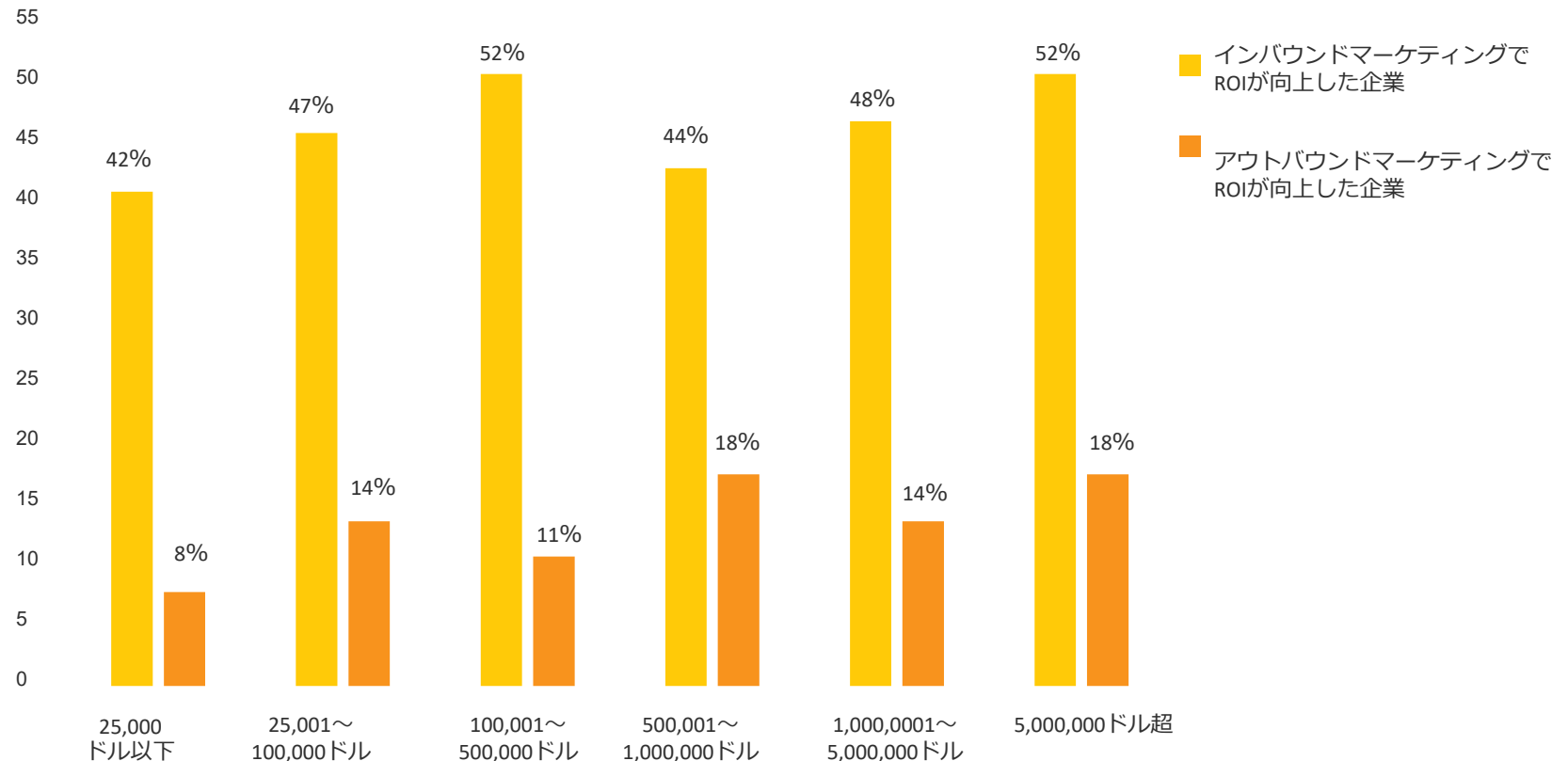
ネットで情報収集してから購入

87.5%



インバウンドマーケティングは、アウトバンドマーケティングに比べて、費用対効果が高いことが実証されています。

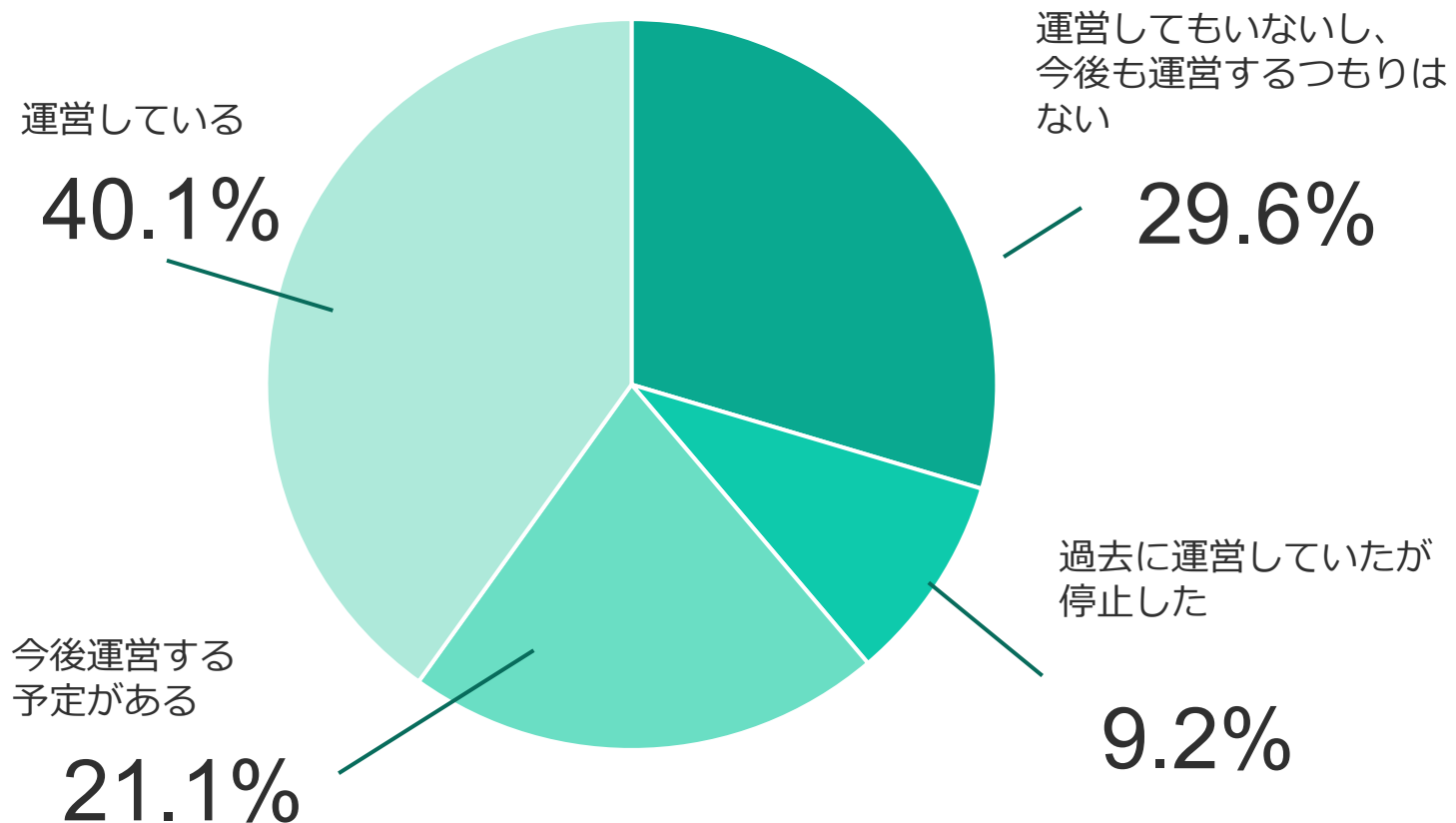
インバウンドとアウトバンドでROI（費用対効果）が向上した企業（マーケティング予算別）



※出典：マーケティング費用におけるインバウンドとアウトバンドのROIの比較：State of Inbound Marketing, HubSpot, 2015

約60%の企業担当者様がオウンドメディア運営に関して意欲的です。

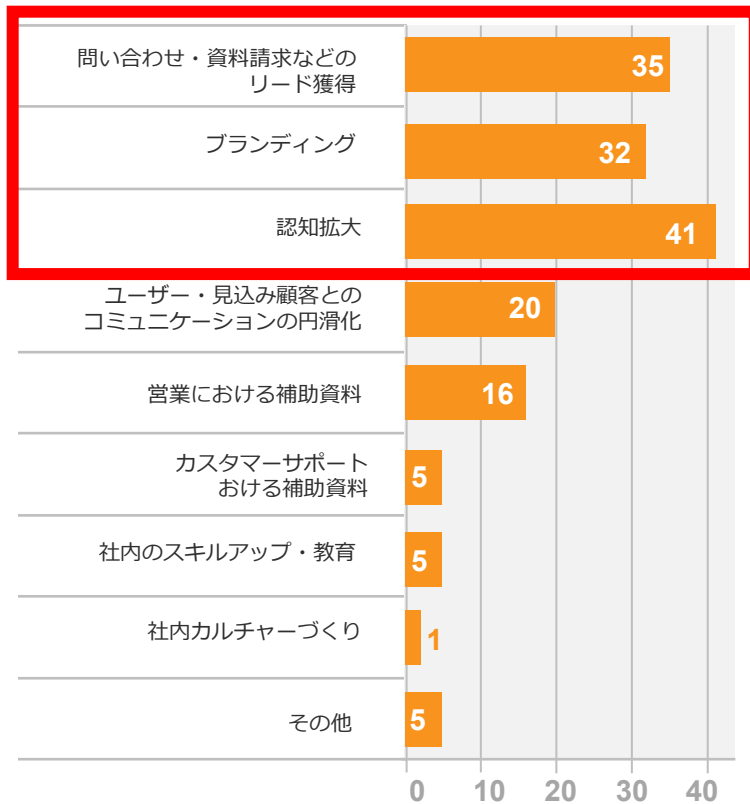
## BtoB企業におけるオウンドメディアの運営状況



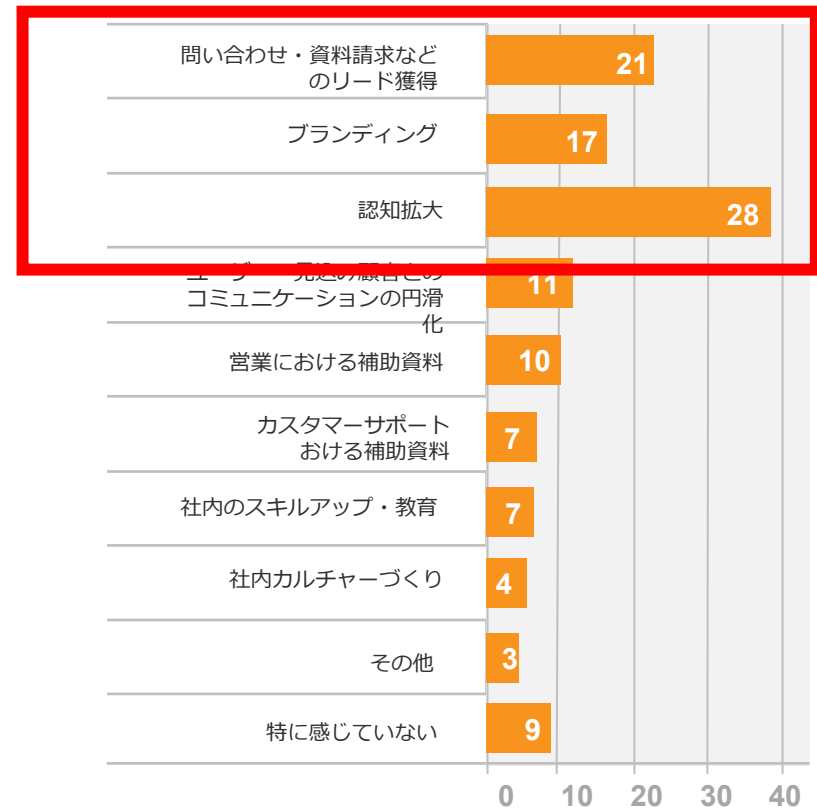
※出典：2019年11月6日~13日実施「オウンドメディア実態調査」調査結果 株式会社ベーシック

「期待していた効果・実際に感じている効果」に関して、「リード獲得」「ブランディング」「認知拡大」は、期待しているよりも実感している効果としては低い

現在運営している人が  
オウンドメディアに期待していること



現在運営している人が  
実際に感じている効果



※出典：2019年11月6日~13日実施「オウンドメディア実態調査」調査結果 株式会社ベーシック

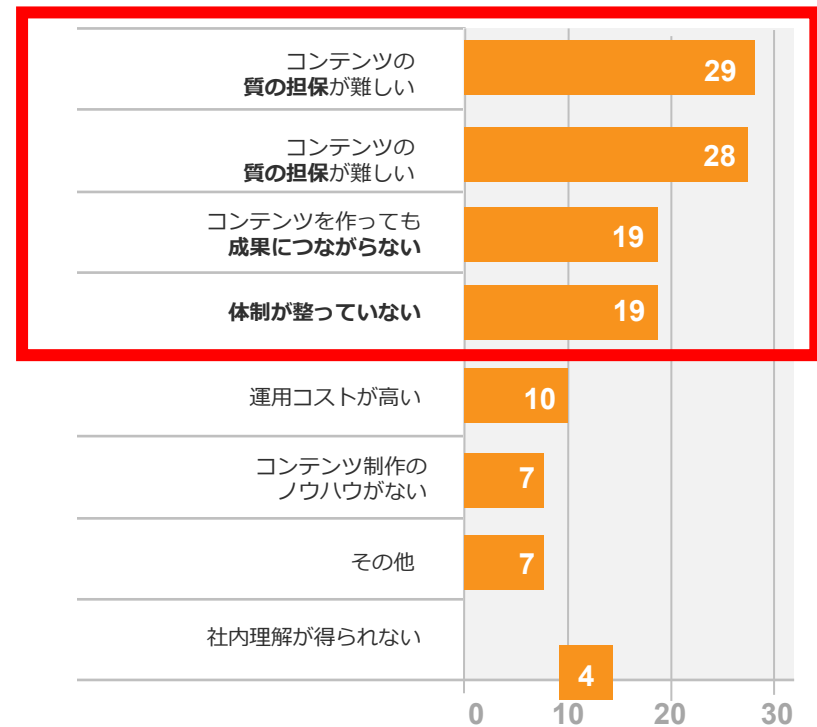


運営する課題としては、「質」「成果」「体制」という声が多いのが現状です。

過去にオウンドメディアを運営していた企業が  
課題に感じていたこと



現在オウンドメディアを運営している企業が  
課題に感じていること



※出典：2019年11月6日~13日実施「オウンドメディア実態調査」調査結果 株式会社ベーシック

# オウンドメディアサービスの特徴

# 費用対効果の高い 伴走型オウンドメディア



私たちの考えるオウンドメディアは、「集客」だけでなく、

「成約に繋がる質の高いお問合せ」が必要だと考えております。

自社で培った20年以上のデジタルマーケティング・WEBサイト制作・デジ  
の知識・ノウハウを活かして、

費用対効果の高い伴走型オウンドメディアサービスをご提供いたします。

本サービスの3つの特徴は下記となります。



## 1. 営業観点による良質リード・目標・集客設計

成約になる見込み客の選定と最適なキーワード選定について、調査・ヒアリングの上で策定して、それに基づくKPI・SEO設計・コンテンツ設計を行います。



## 2. WEBサイト&コンテンツ制作を短納期で実現！

弊社の知見を集約したUI・UXに優れたWEBサイト制作フォーマットと良質なコンテンツ制作を、約2ヶ月で実現することが出来ます。



## 3.最適な運用を伴走体制でフォロー

運用後に当初計画の集客キーワードの順位・問合せ状況をデータ解析して、SEO施策・ページ最適化を行っていきます。又、御社でのコンテンツ制作を行える勉強会も実施した伴走型のスタイルとなります。

下記のお悩みをお持ちの方に対して、おすすめのサービスです。

## こんな方におすすめ



検索しても上位表示  
されない



サービス・製品がたくさんあ  
り、どこから集客対策  
すべきかわからない



部門をまたいだコンテンツ  
制作の課題が難しい



リソース不足（目先の業務に  
追われてしまう）・知識不足



オウンドメディアを始めたい  
が委託先を知らない



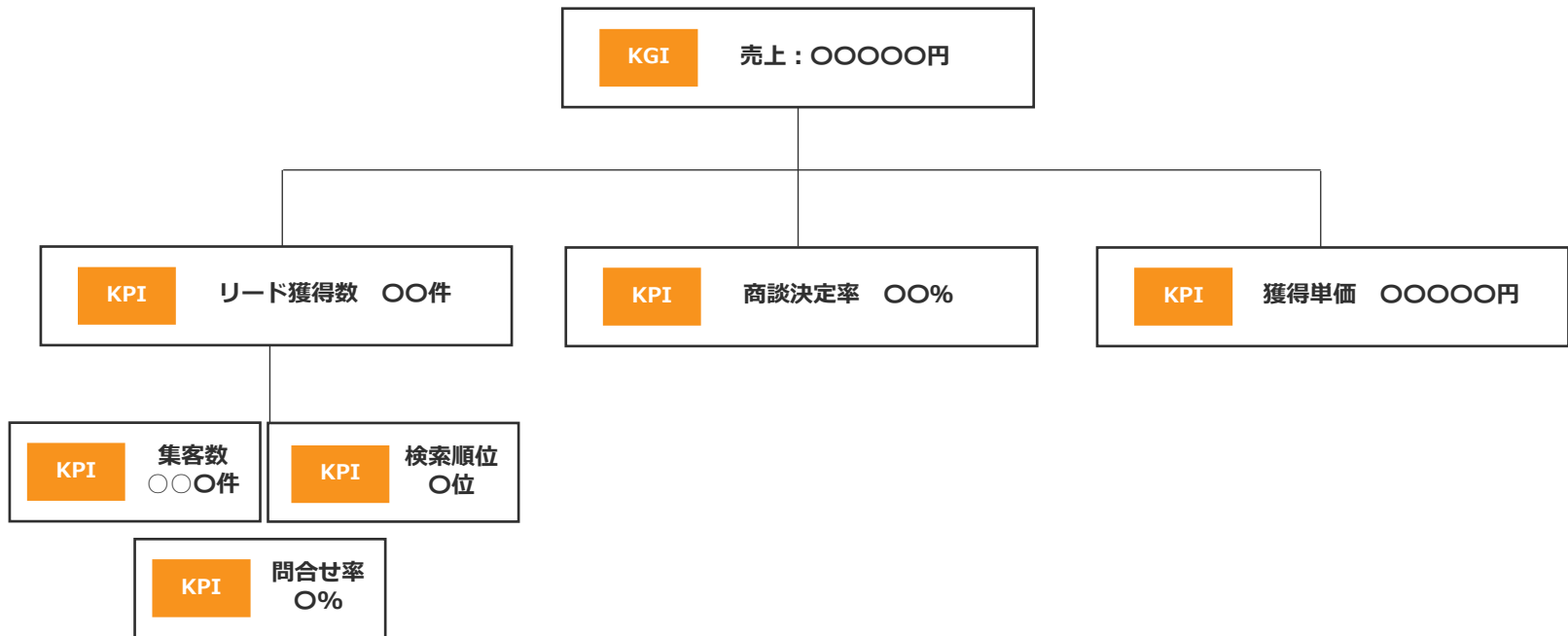
オウンドメディアを運営して  
いるが、お問合せに  
繋がらない



KGIから逆算したKPI策定を各項目毎に設定していきます。

良質リードの定義から、営業の方にとって、行きやすいではなく、「行きたいと思える」リードの定義から、収集すべき事前情報やその取得までのため観点を含んだ**KGIから逆算をした際のKPIの設計**を行います。

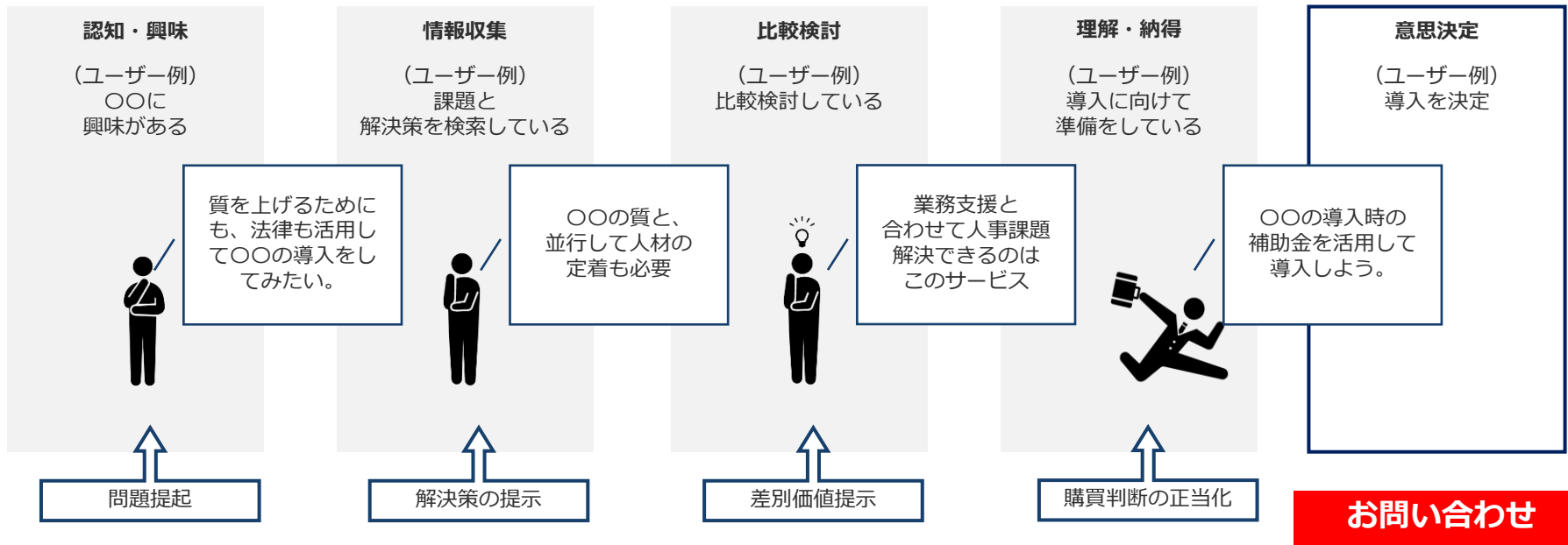
## 策定例



問合せまでに最適なコンテンツ設計を行っていきます。

企業のどの部署を？どのように狙うのか？どのような形でCVへの内部リンクを活用したルート設計をするのか？リードに早く繋がり易いか仮説設計をたてて、戦略に落とし込んでいきます。

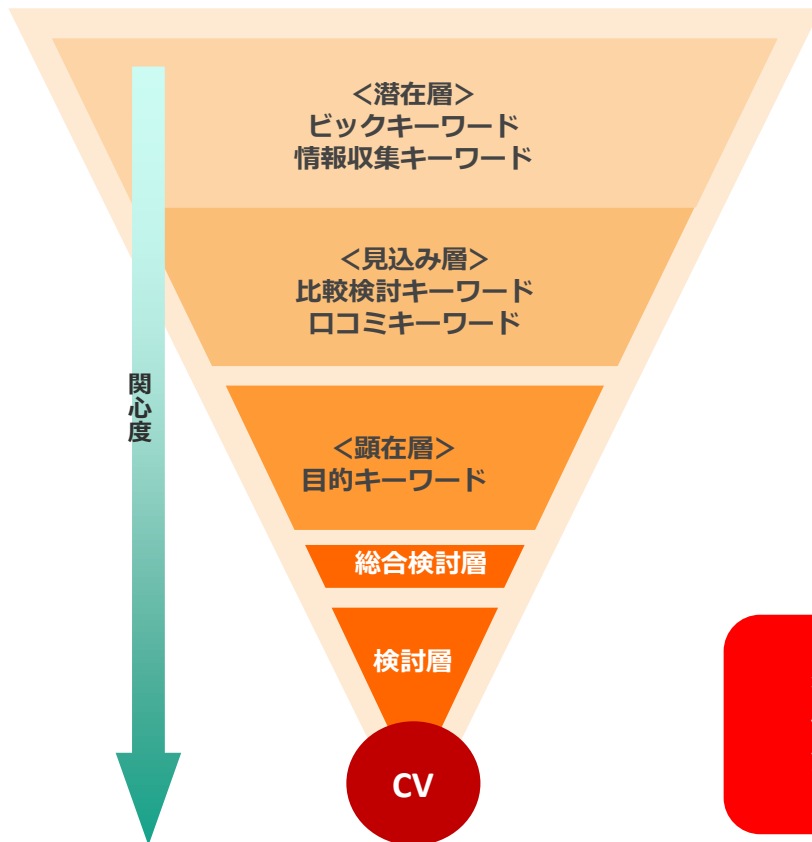
## 策定例





ターゲットの検索意図を把握したうえで問合せに近いロングテールキーワードでの対策を行います。

## 基本の考え方



### ビッグキーワード 例)

東京 Web制作会社  
千葉 Web制作会社

### ミドルビッグキーワード 例)

東京 Web制作会社 見積もり  
銀座 Web制作会社 比較

### 狙うべきロングテールキーワード 例)

銀座 Web制作会社 見積もり 集客 強い

現在のSEOの調査を行い、最善なキーワードで上位表示するための内部SEO対策・ディレクトリ設計・内部SEOディレクションを実施致します。

## 内部スコア調査例

健康スコア



ヘルススコアは、エラーが発生していないサイトの内部URLの割合を反映しています

Ahrefs Rank<sup>i</sup>  
13,402

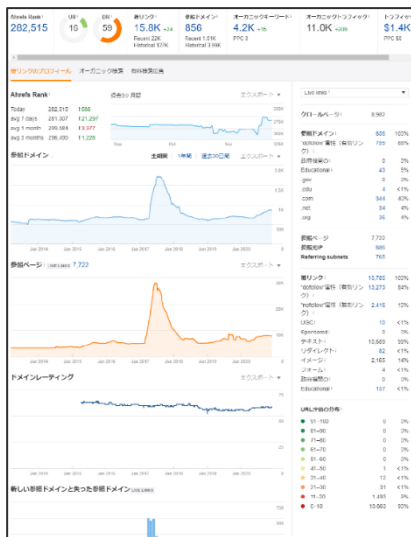


被リンク<sup>i</sup>  
754 +3  
Recent 71  
Historical 18.6K

参照ドメイン<sup>i</sup>  
68  
Recent 71  
Historical 95

オーガニックキーワード<sup>i</sup>  
583 +50  
PPC 7

オーガニックトラフィック<sup>i</sup>  
221 +35



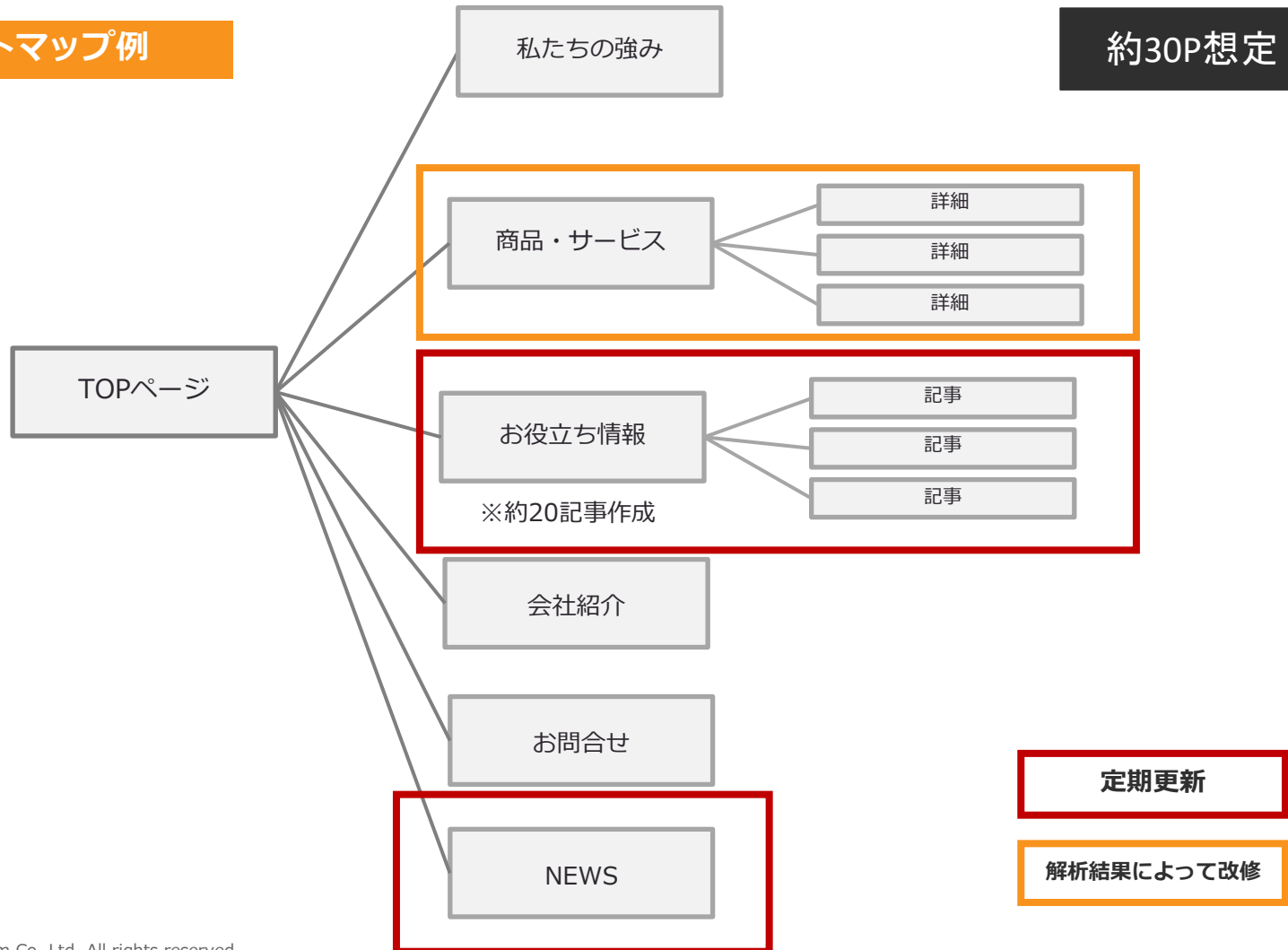
競合ウェブサイト順位一覧

キーワード	検索ボリューム	ペースライン
真珠お風呂	12,100	48
真珠お風呂	489	-
真珠お風呂	110	-
真珠お風呂	70	-
真珠お風呂	210	-
真珠お風呂	10	-
真珠お風呂	170	-
真珠お風呂	50	-
真珠お風呂	0	-
真珠お風呂	40	-
真珠お風呂	110	-
真珠お風呂	40	-
真珠お風呂	18,100	-
真珠お風呂	320	-
真珠お風呂	170	57
真珠お風呂	590	-
真珠お風呂	390	-
真珠お風呂	140	51
真珠お風呂	40	-
真珠お風呂	0	3
真珠お風呂	390	4
真珠お風呂	0	94
真珠お風呂	10	-
真珠お風呂	0	-
真珠お風呂	0	42

キーワード (510)	検索規模	CPC	競合性	難易度
介護用ベッド	11.5K	-	0	68
介護用品	22.2K	\$0.49	1	77
介護用ベッド	6.6K	\$0.23	1	53
介護用オムツ	1.6K	\$0.35	1	60
介護用品通販	1.6K	\$0.4	1	57
犬介護用品	1.3K	\$0.31	1	54
介護用風呂椅子	1.3K	\$0.34	1	57
介護用品販売店	1K	\$0.67	0.83	55
介護用品歩行器	1K	\$0.21	1	52
介護用品靴	880	\$0.29	1	11
介護老人保健施設費用	880	\$0.61	0.33	4

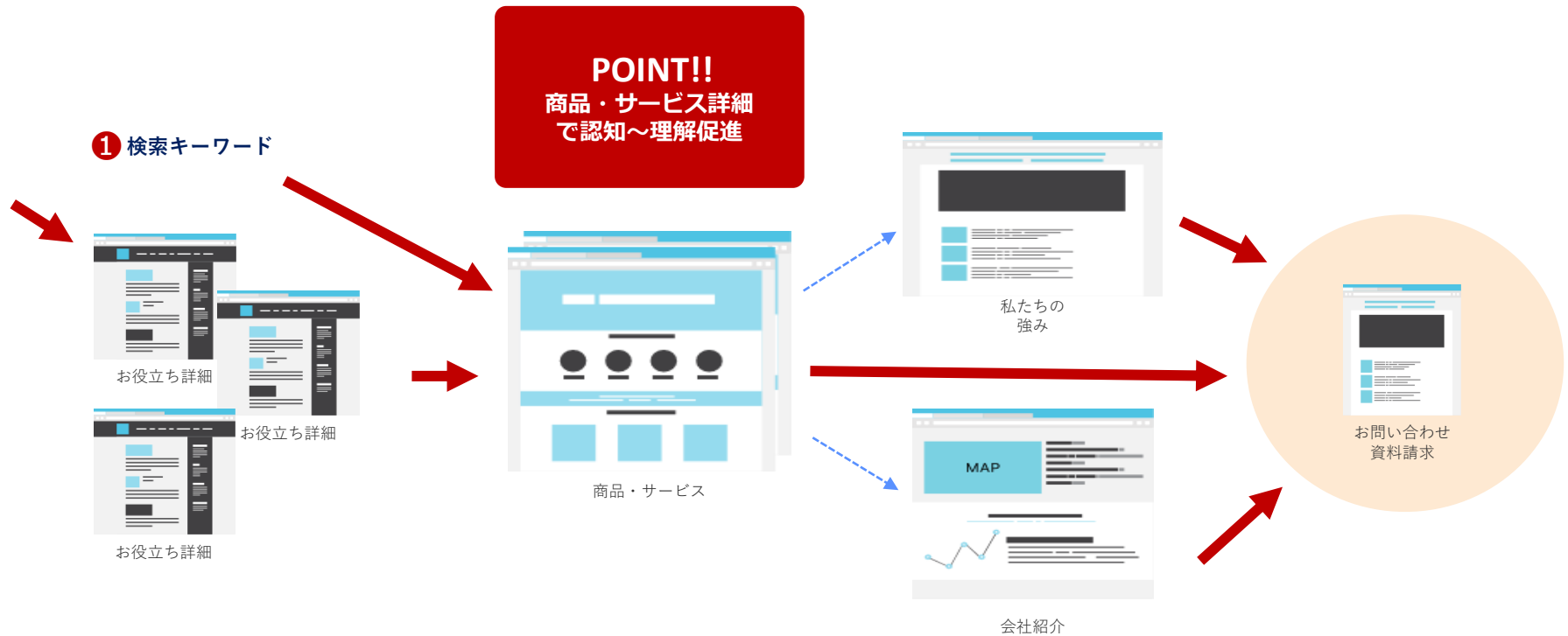
集客やお問合せ、運用に最適なサイト構造にて制作を行います。

## サイトマップ例



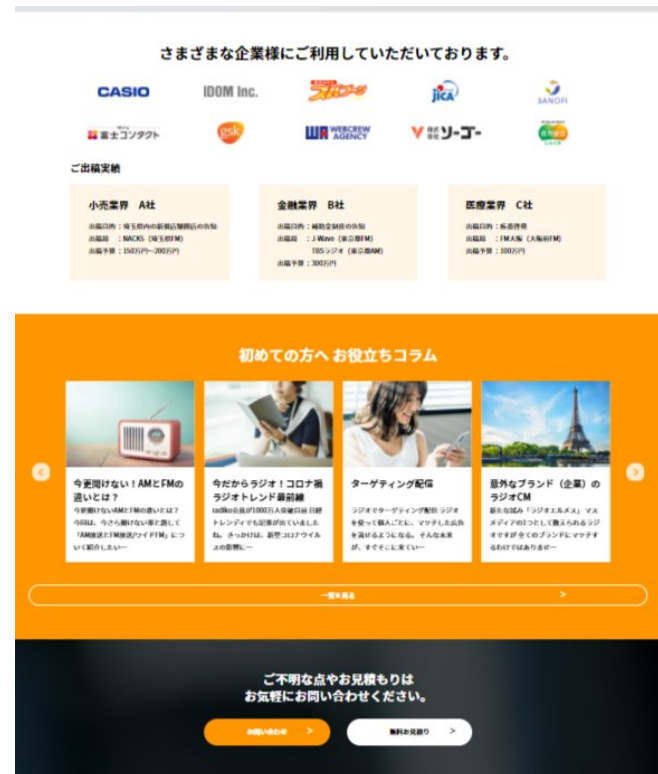
集客～お問合せまでの導線をきちんと配慮した設計になっております。

## 問合せ経路イメージ



# サービスの詳細② WEBサイト&コンテンツ制作を短納期で実現

TOPページは、SEOやUIの観点から、ランディングページとして機能させる設計・デザインを行います。



主要のサービス・商品ページでは、認知・理解促進・不安解消・問合せまでを意識した設計・デザインを行います。

MA導入・運用でお困りではありませんか？

導入難からお問い合わせまで  
弊社のWeb制作士・MA運用経験豊富なスタッフがサポートいたします。

導入難からお問い合わせまで  
弊社のWeb制作士・MA運用経験豊富なスタッフがサポートいたします。

自社に合うMAツールを選ばない  
導入に必要な準備がわからない  
導入したけどうまく運用できない

自社に合うMAツールを選ばない

社の方針で導入を検討しているが、何がいのかわからない  
ツールごとの違いがわからない  
既に説明するにも説明力が足りない

シスコムで現状把握・導入案内！

<p>Web制作士・MA運用経験豊富な弊社がサポート</p> <p>経験豊富なスタッフが、お客様のニーズに合わせて最適なMAツールを提案し、導入サポートを行います。お客様の課題や状況に合わせて、最適なMAツールを提案し、導入サポートを行います。</p>	<p>Webサイトの必要コンテンツのご提案</p> <p>導入しやすいと見えても、実際に運用すると大変な場合があります。導入しやすいと見えても、実際に運用すると大変な場合があります。導入しやすいと見えても、実際に運用すると大変な場合があります。</p>	<p>スムーズな運用を前提として導入までのサポート</p> <p>システム導入後には、お客様の運用状況を把握し、必要に応じてサポートを行います。システム導入後には、お客様の運用状況を把握し、必要に応じてサポートを行います。</p>
--	--	---

商品・サービスページイメージ

Webサイトリニューアルをお考えの方に!!  
Webサイト無料診断がおすすめ!

Webサイトの成長の最大化のためには現状サイトの状況把握が不可欠です。Webサイトを最適化させるために必要な5つの重要ポイントを調査分析し、結果の出るWebサイトへの改善策をご提案します。

下記フォームにご記入ください (1分)  
WebサイトURL  
会社名  
担当者名  
Eメール  
いますぐ無料診断

貴社のホームページは大丈夫? こんなお悩みありませんか?

- 集客が少ない
- 売上げが伸びない
- 更新が大変
- デザインが古く感じる
- 問い合わせがこない
- スマホ対応していない

ホームページの改善やリニューアルをしたいが  
どうしたらいいのかわからないなどのお悩みをお持ちの方へ...

ホームページに最新ツールは不要。ホームページの改善は現状を正しく把握することが前提です。正しく現状を知り、適切な戦略を立てて対策を打つ。これを繰り返す事が結果につながります。

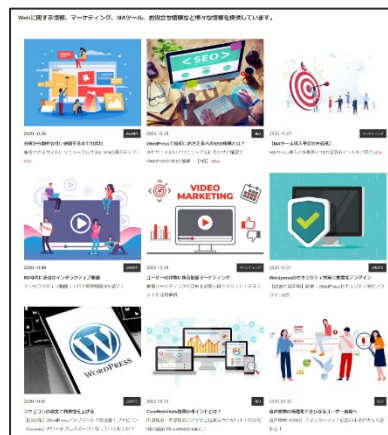
- Plan (計画) ホームページの現状を把握し、改善案を計画します。
- Do (実行) 改善案を実行します。
- Check (検証) 改善点の効果検証を行います。
- Action (改善) 検証結果に基づいて、今後の方針を決めます。



商品・サービスページイメージ

## SEOコンテンツにおけるテーマ策定・記事のタイトルや小見出し、本文制作まで一気通貫にて作成を行います。

- タイトル：コンテンツマーケティングのメリットとは？  
時間・費用をかけてでも実施した方がより理由を解説☺
- ☺
- 大見出し：コンテンツマーケティングのメリット☺  
小見出し：始めることに対するハードルが比較的低い☺  
小見出し：広告とは異なりコンテンツが資産として蓄積する☺  
小見出し：顕在顧客だけではなく、潜在顧客にもアプローチできる☺  
小見出し：他マーケティング資産（SNS）なども効果的に活用できる☺  
小見出し：コンテンツの上位表示などにより会社・製品のブランディングにもなる☺
- ☺
- 大見出し：コンテンツマーケティングのデメリット☺  
小見出し：コンテンツを継続的に情報発信していくためのリソースが必要☺  
小見出し：効果を実感するまでに一定の時間がかかる☺
- ☺
- 大見出し：コンテンツマーケティングを始めるにあたりよくある質問☺  
小見出し：コンテンツマーケティングの効果実感にかかる時間はどのくらい？☺  
小見出し：コンテンツマーケティングにかかる費用は月どのくらい？☺  
小見出し：コンテンツマーケティングに SNS の活用は必須？☺
- ☺
- 大見出し：コンテンツマーケティングの効果を最大化させるためにできること☺  
小見出し：サイトの内部 SEO を済ませておく☺  
小見出し：運用体制を社内で構築しておく☺  
小見出し：目的・目標との差分を月次で観測し改善していく☺
- ☺
- 大見出し：コンテンツマーケティングの恩恵を受けるために戦略的に運用を始めよう☺  
※（まとめ）☺



記事一覧ページイメージ

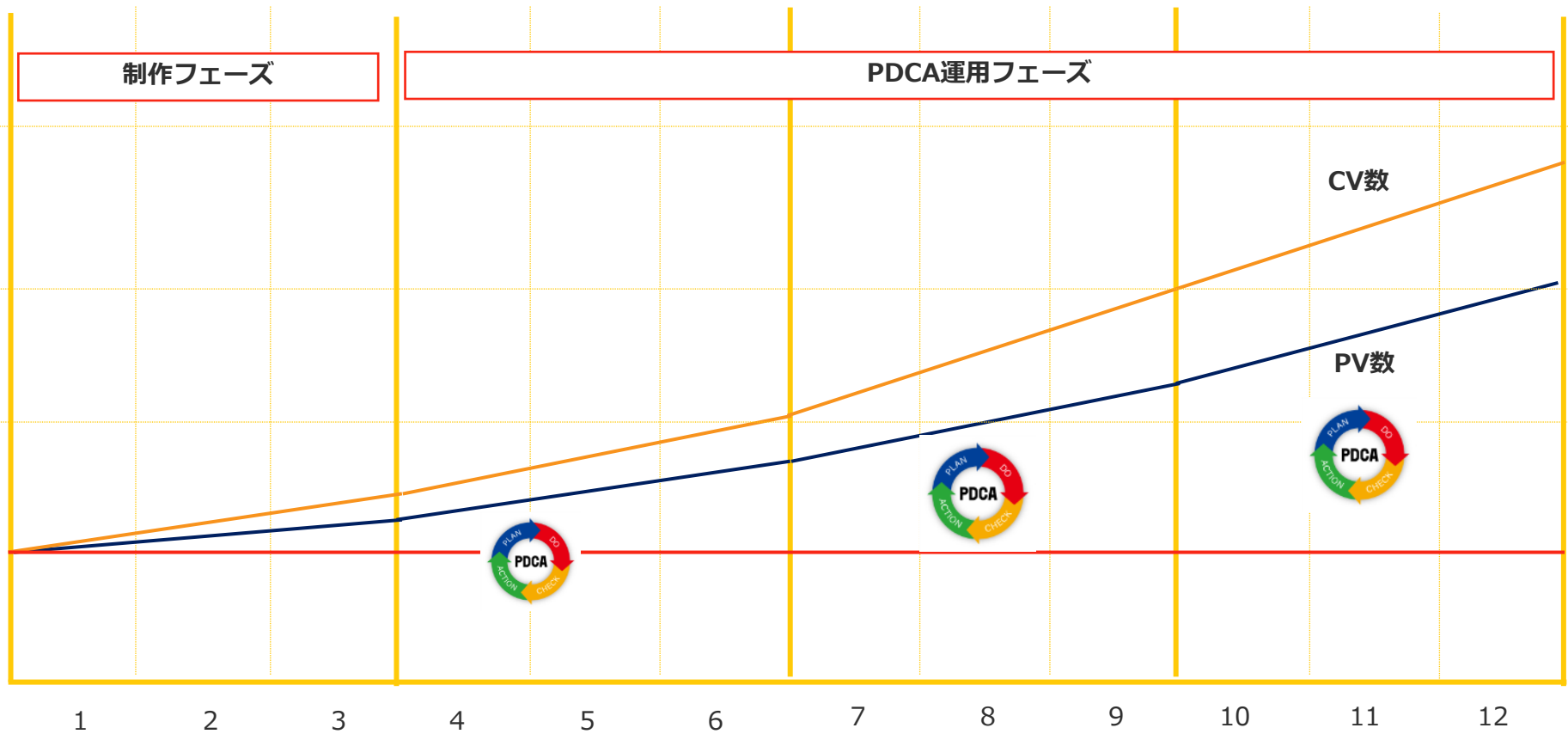
### 記事イメージ



記事詳細ページイメージ

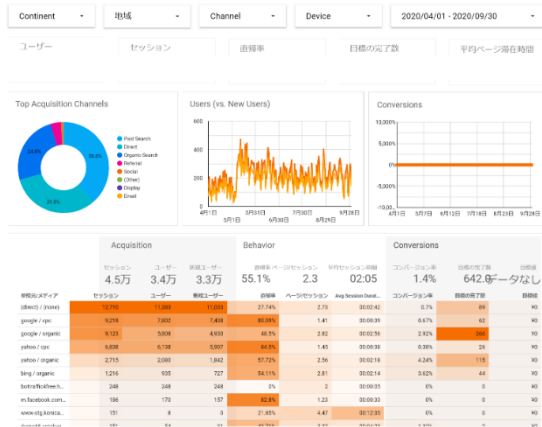
1年間で各フェーズ毎に目標を策定して、最適な運用計画を行います。

## 計画イメージ





GOOGLEアナリティクスやヒートマップを使った解析にて、現状把握や改善策の立案をサポート致します。

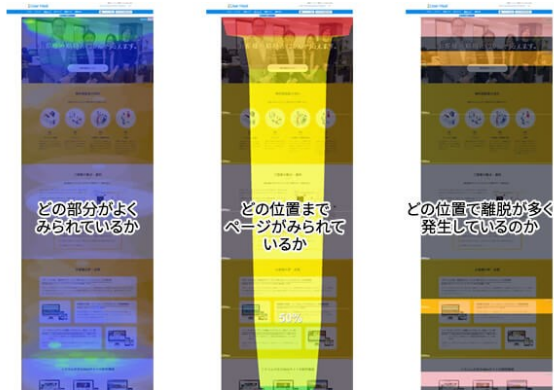


## 【解析結果数値一覧】

- 改善案
- CVルート解析

## ＜解析数値項目＞

- アクセス数
- ユーザー数 (全体)
- ユーザー数 (新規・既存の割合)
- 平均セッション数
- 平均滞在時間
- 平均直帰率
- デバイス別閲覧割合
- 流入チャネル
- コンバージョン数※
- コンバージョン率※
- ランディングページ解析
- TOPページ分析 (滞在時間、直帰率)
- CV解析 (ゴールデンルート解析)
- 集客分析 (流入KW・CVR)

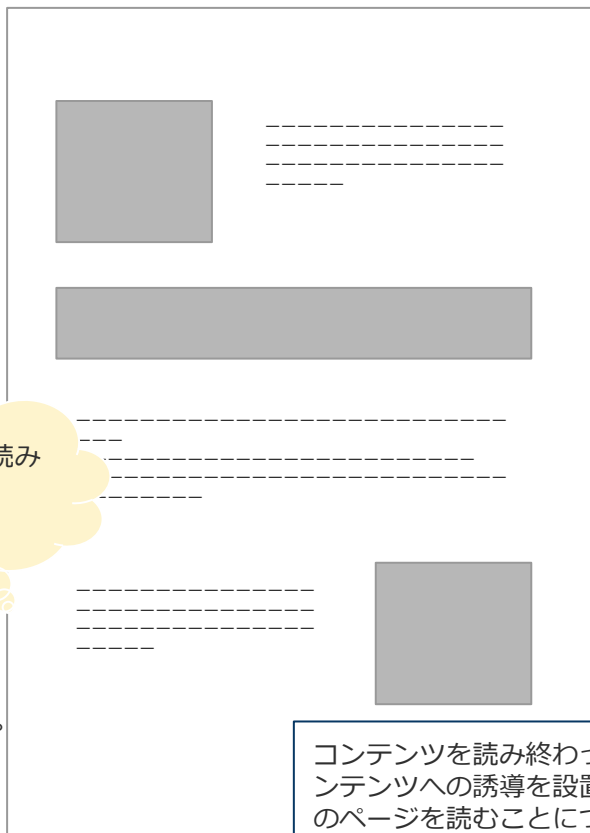


解析イメージ

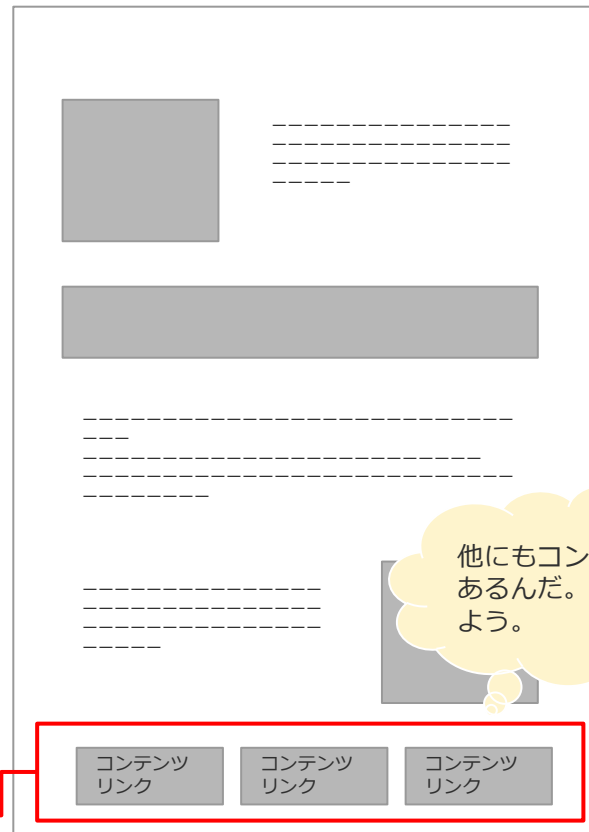
サイト解析結果に伴い、問合せに有効なページ改修を行います。

## 改修例

before)



after)



コンテンツを読み  
終わった。

ページから離れる。

コンテンツを読み終わった後に、関連コンテンツへの誘導を設置するなど、他のページを読むことにつながり、直帰率が下がる可能性がある。

他にもコンテンツがあるんだ。読んでみよう。

コンテンツ  
リンク

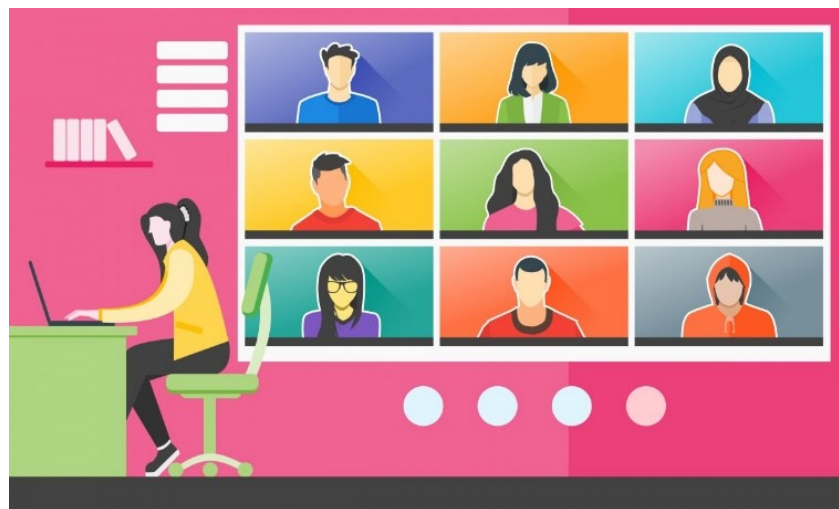
コンテンツ  
リンク

コンテンツ  
リンク

御社にて記事ライティングの一部を行えるよう勉強会の実施、運用体制上のアドバイス問題、運用体制の構築のご支援を行います。

### セミナープログラム例

- ▼SEOについて
- ▼KW選定について
- ▼コンテンツ制作について
- ▼コンテンツ編集について



本サービスは、主に2種類ございます。

01



新設  
オウンドメディア

02



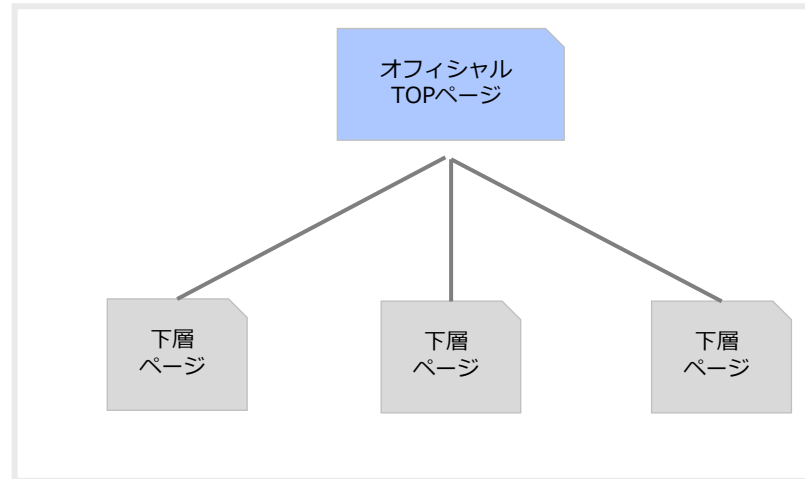
既存サイト内  
オウンドメディア

既存サイト内にて、新規でオウンドメディアを立ち上げるプランとなります。

01



新設  
オウンドメディア

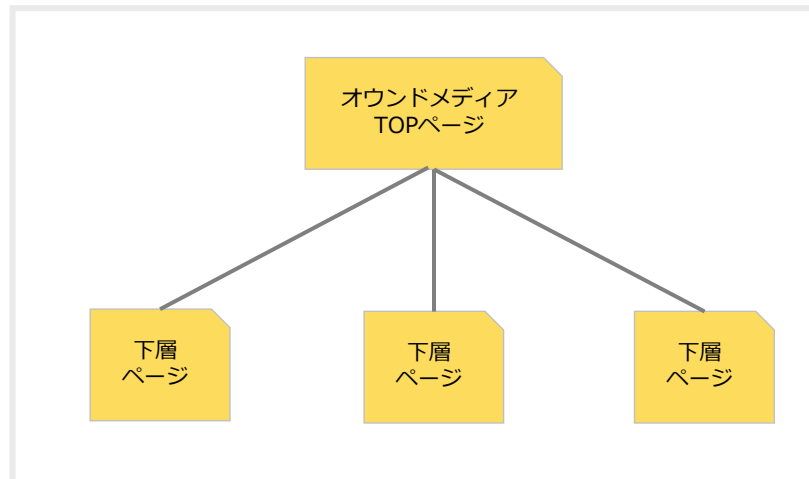


**POINT!!**  
・ 全体的なSEO  
評価も向上  
・ オフィシャル  
サイトからの  
集客も可能

こんな方におすすめ



既存サイトに  
縛られずに  
サイト運用をしたい



既存サイト内にオウンドメディアを追加するプランとなります。

02

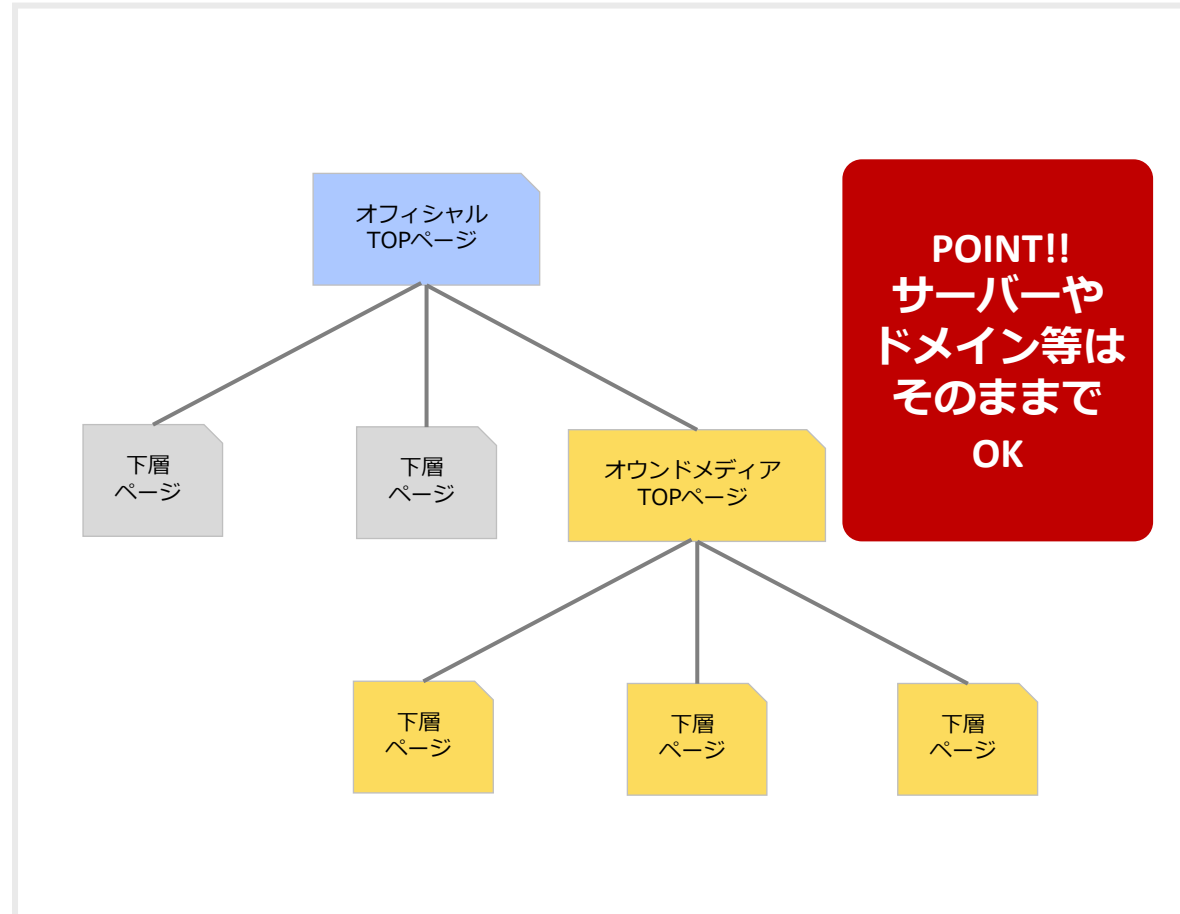


既存サイト内  
オウンドメディア

こんな方におすすめ



サイトルールが  
決まっており、  
範囲内で行いたい



※現在のサイトのシステム等の事前確認が必要となります。

初期制作費・運用作業にも十分な施策を網羅した料金プランとなります。

## ◆ 総額 450万円/年間

### （初期） 200万円

調査（SEO・担当者様ヒアリング）

設計（KPI策定・ターゲット設定・カスタマージャーニー策定・SEO）

制作（TOP・下層ページ）

制作（コンテンツSEO記事作成）

### （運用） 250万円

制作（コンテンツSEO記事/毎月）

解析（GOOGLEアナリティクス 年間4回）

制作（ランディングページ改修・問合せ率向上施策）

教育（コンテンツSEO勉強会実施）

※ 上記はあくまで目安金額となります。仕様によって金額が変動する場合がございます。  
お気軽にお問い合わせくださいませ。

以下のような流れにてご利用いただけます。

## お問い合わせ ご相談



まずはこちらから  
お問い合わせください。  
担当からサービスの  
詳細説明のご連絡を  
いたします。

## ご契約



内容をご確認いただき、  
ご契約となります。  
ご契約後、Googleア  
ナリティクス権限の  
付与をいただきます。

## 制作



ヒアリング・設計・  
デザイン・構築業務  
を行います。

## 運用



公開後に定期的に  
SEO記事作成、解析  
レポートをご提出さ  
せていただきます。

[お申込みはこちら](#)



**Q.** オウンドメディアの立ち上げは初めてなのですか、問題ないでしょうか？

**A.** はい、可能です。サイトの目的や目標から運用体制については、無理なく進行出来るよう伴走を心がけたプランとなっております。ご不明な点がございましたら、お気軽にご相談も可能です。

**Q.** サービスを利用するにあたり、用意するものはありますか？

**A.** 貴社Googleアナリティクスの管理画面の閲覧権限の付与、運用担当者様の窓口、関係者の協力要請、ヒアリングシートの記入、素材（写真・原稿）をいただく必要がございます。

**Q.** 費用対効果の高いオウンドメディアとはどのようなものですか？

**A.** 営業や事業部担当者が成約しやすいリード獲得を行えるオウンドメディアサイトとなります。

**Q.** コーポレートサイト内に追加することは、可能でしょうか？

---

**A.** はい、可能です。事前に現在のサイト状況（ドメインやサーバー、システム等）を確認させていただき、最適な方法をご提案させていただきます。

**Q.** ご依頼から公開まではどのくらいの期間が掛かりますか？

---

**A.** ご発注から約2か月間での公開が可能です。その後は、運用期間となります。

**Q.** 契約期間は、どれくらいになりますか？

---

**A.** 1年間でのご契約となります。

レシピ系キーワードにて集客を高めて、関連製品への遷移強化を図る。



効果



集客数 (ユーザー) : 約530,000 → 約720,000 135% ↑

イベント転換数 : 120% ↑

情報収集段階のターゲットへの認知度を高めるためのオウンドメディア



効果



問合せ数 : 約1,300,000 → 約3,200,000件 約250% ↑

集客数 (PV) : 約1,700,000 → 約4,300,000 約250% ↑

デジタルマーケティング関連でのキーワードにて、SEO対策・問合せ獲得。



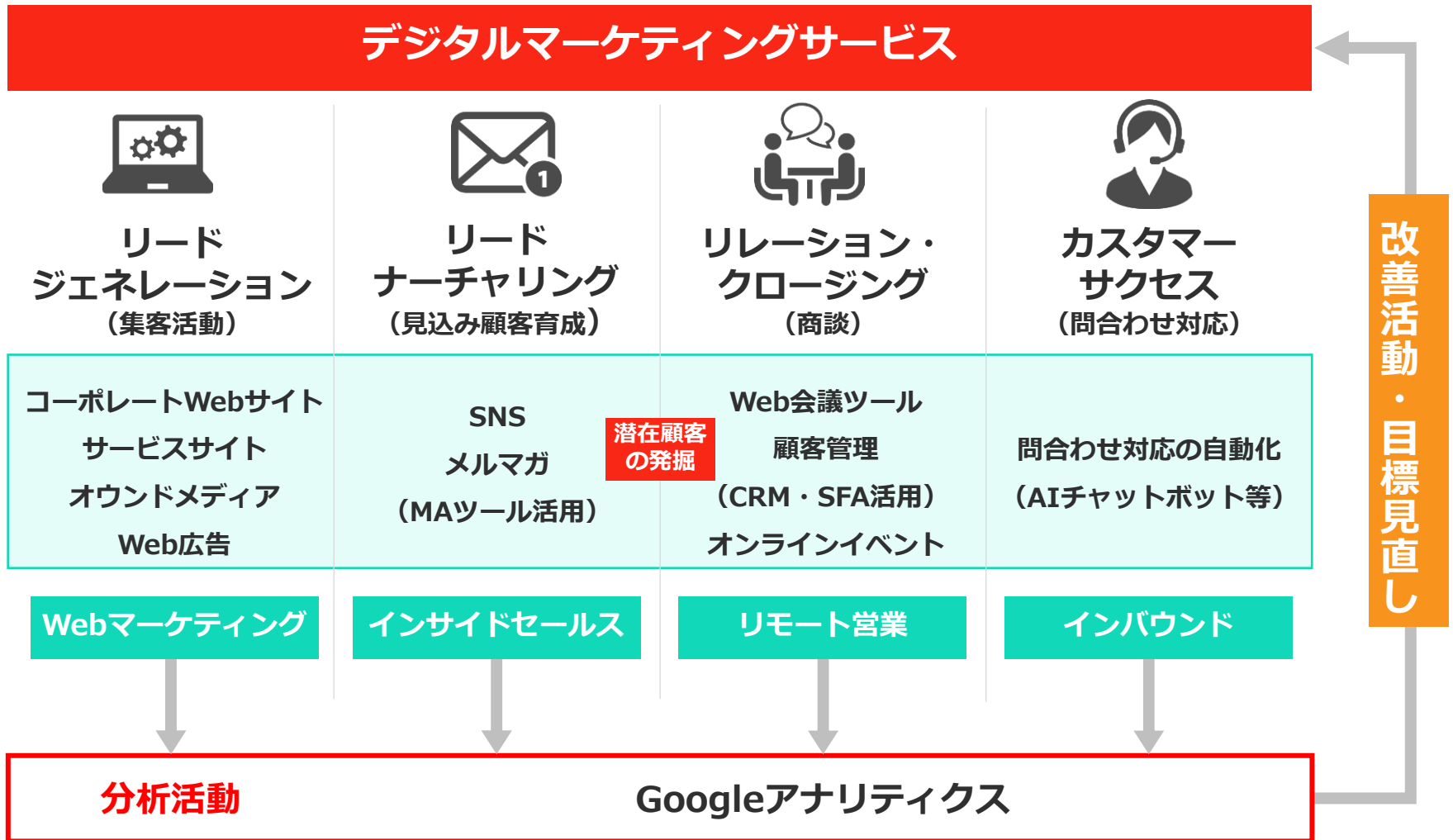
## 効果

集客数 : 約22,000 → 約66,000 約300%

問合せ数 : 約370 → 約600件 約160%



以下のようなコンテンツを用意することでよりMAツールを活用できます。

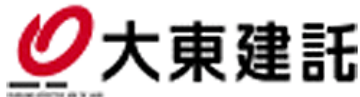




東京大学  
THE UNIVERSITY OF TOKYO



JFE



商号 株式会社シスコム  
(SYSCOM Co.,Ltd. )

創立 1997年10月1日

住所 〒104-0061  
東京都中央区銀座7-17-2  
アーク銀座ビルディング2F  
TEL 03-6278-7703  
FAX 03-6278-7704

代表者 代表取締役社長 小澤 義幸

資本金 10,000 (千円)

取引銀行 三菱UFJ銀行  
千葉銀行  
城南信用金庫

主要お取引先  
(一部抜粋)

財務省  
防衛省  
サウジアラビア王国大使館  
クウェート国大使館  
東京大学  
立教大学  
独立行政法人国際協力機構 (JETRO)  
独立行政法人理化学研究所  
独立行政法人放射線医学総合研究所  
一般社団法人東京都信用組合協会  
株式会社東京証券取引所グループ  
日本原子力発電株式会社  
電源開発株式会社  
株式会社東芝  
株式会社JTB  
株式会社H.I.S  
中日本高速道路株式会社  
株式会社朝日新聞社  
株式会社日本証券クリアリング機構  
株式会社大和証券グループ本社  
大東建託株式会社  
株式会社タカラレーベン  
アンファー株式会社  
株式会社LIXIL  
三井不動産株式会社  
清水建設株式会社  
旭化成ホームズ株式会社  
グラクソ・スミスクライン株式会社  
株式会社日立製作所  
イケア・ジャパン株式会社  
株式会社ウェザーニューズ  
昭和シェル石油株式会社  
株式会社メモリアルアートの大野屋  
不二製油グループ本社株式会社 (順不同/敬称略)

ご質問、ご要望はお気軽にご相談ください。

## 株式会社シスコム

[eigyou@syscom-web.com](mailto:eigyou@syscom-web.com)

TEL 03-6278-7703

<https://www.syscom-web.com/>