

BtoBの集客 ターゲティング実践例のご紹介

2021.7.20

IT Communications

会社紹介

名 称 :	株式会社 ITコミュニケーションズ (日本経済広告社 グループ)
代 表 者 :	代表取締役社長 池田 俊幸
所 在 地 :	〒101-0052 千代田区神田小川町2-5-1 オーク神田小川町ビル 7F
連 絡 先 :	TEL : 03-5282-8081(代表) FAX : 03-5282-8089
設 立 :	2007年4月※株式会社日本経済広告社 (ADEX) より分社
資 本 金 :	6,000万円
U R L :	https://www.it-comm.co.jp

デジタル領域に特化したマーケティングエージェンシーとして分社化

【主なサービス】

○総合広告サービス

媒体を活用して貴社に最適なメディアプランニングをご提案

○販促企画・制作・運営

スピード&クオリティで対応する「販促企画」「制作」「運営」

○マーケティング支援

「生活者の声」の分析支援から活用方法の支援を
ワンストップでご提供

○リードファインディングツール「シナプス」

未来の顧客を見つける、個人・企業名がわかるアクセス解析を実現
する「シナプス」

○WEB制作・運用

広告のLanding Pageやインタラクティブなキャンペーンサイト、
さらにコーポレートの公式サイトまで目的を実現するための最適なWEBサイト制
作/運用をご提供

○展示会・セミナー・イベント

"売り"を実現する企画力と運営力で「展示会・セミナー・イベント」をサポート」

○システム開発

マーケティング、経営戦略をサポートするITシステムの構築

ITコミュニケーションズは
クライアントに一番近いマーケティングパートナーとして
ビジネスを理解し、寄り添い、共に成長し、社会に貢献します。

失敗しないための集客 3つのコツ



集客メディア（手法）あれこれ

Web広告

リスティング広告
Facebook広告
ディスプレイ広告

プレスリリース

展示会/セミナー

自然流入・SEO

TV/ラジオ/新聞/雑誌

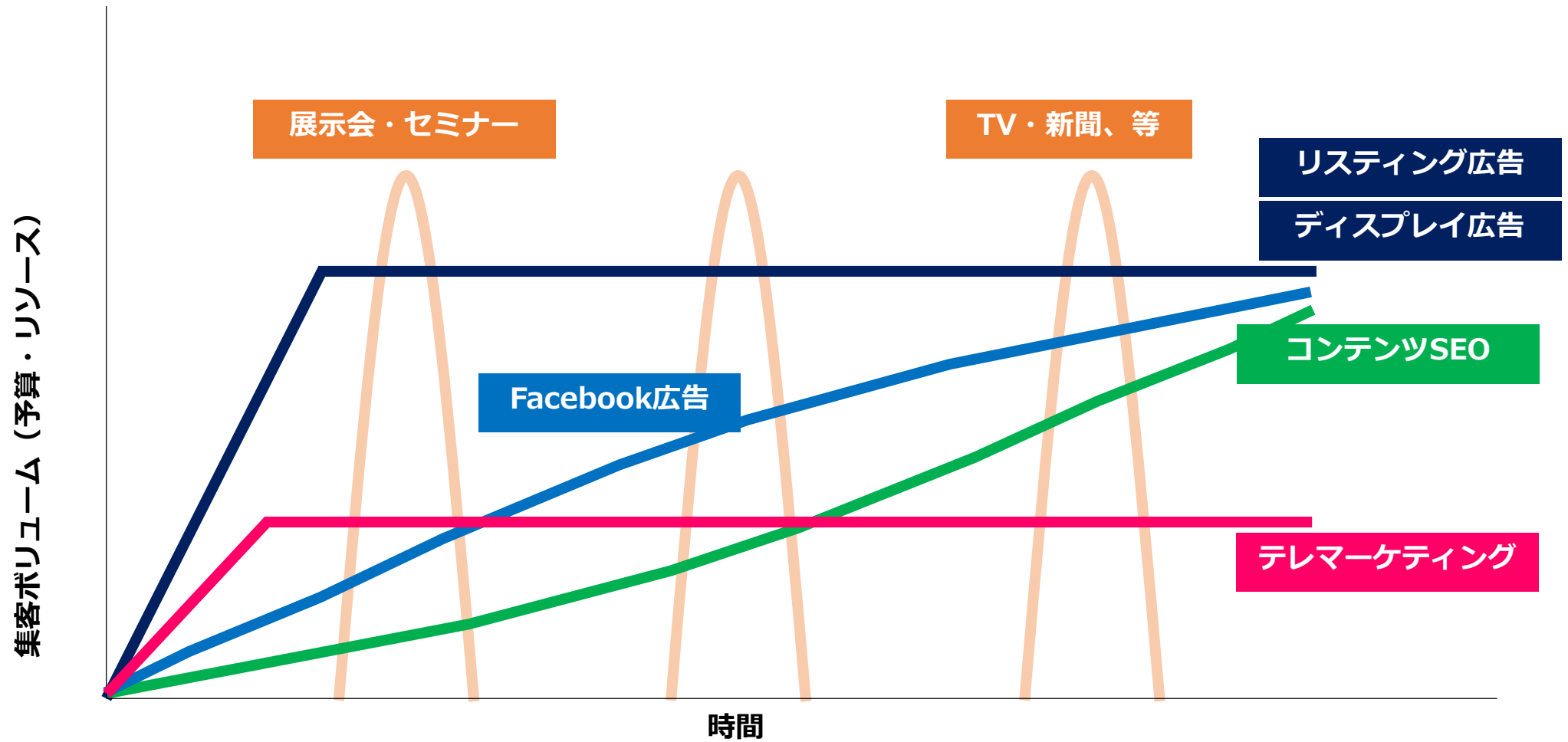
テレアポ

郵送DM

メルマガ

FAX DM

集客メディア（手法）あれこれ



リスティング広告①

リスティング広告

VS

コンテンツSEO

有料

広告出稿を停止→露出無くなる

無料

制作したコンテンツ→資産

**短期間で検証できる
(キーワード・広告文・LP)**

検証には一定の期間が必要

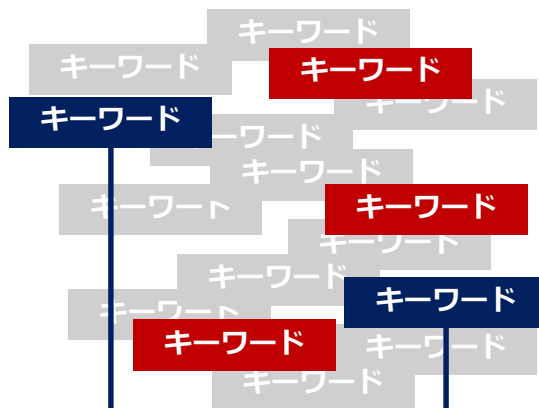
リスティング広告とSEOの連携

リスティング広告

広告文・LP入稿

キーワード設計

ターゲット
ヘリーチ

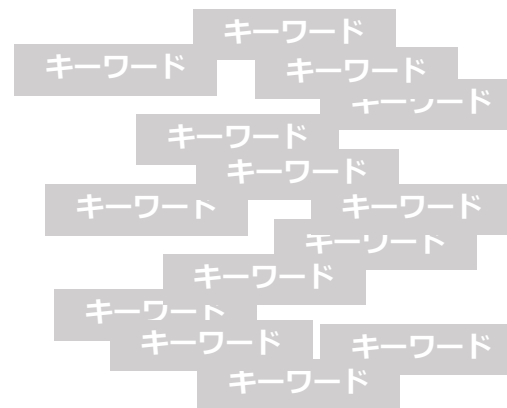


コンテンツSEO

キーワード設計

コンテンツ制作

検索エンジン評価



キーワード

キーワード



ターゲット
ヘリーチ

ディスプレイ広告①

Facebook広告

=

ターゲティング精度は高い
運用調整による予算調整・検証も容易



ターゲティング	概要
興味関心	年齢、興味・関心、地域、等
カスタマーマッチ	CRMシステムやメールアドレスリストの情報とマッチング
リターゲティング	サイトへの再来訪を促す
類似オーディエンス(CVユーザー)	CVしたユーザーと共通の興味・関心や特徴を持つ人

精度やボリューム、実施までの時間軸などの違いがある

IPアドレス指定配信

=

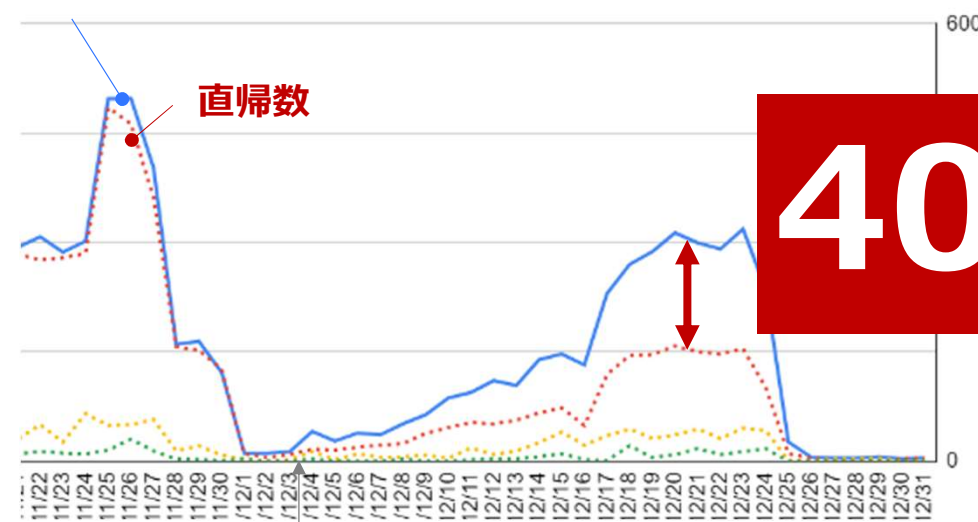
サードパーティークッキーを使用しない
ABMアプローチにも有効

コンテキスト配信をして
いたメディア

+

IPアドレスによるターゲ
ティングを掛け合わせて
配信

流入数



失敗しないための集客 3つのコツ



クリエイティブによるパフォーマンス比較①



日経電子版【申し込みはこちら】

広告文にアクションを表記

アクションの表記の無い広告文とのパフォーマンス比較

CVR

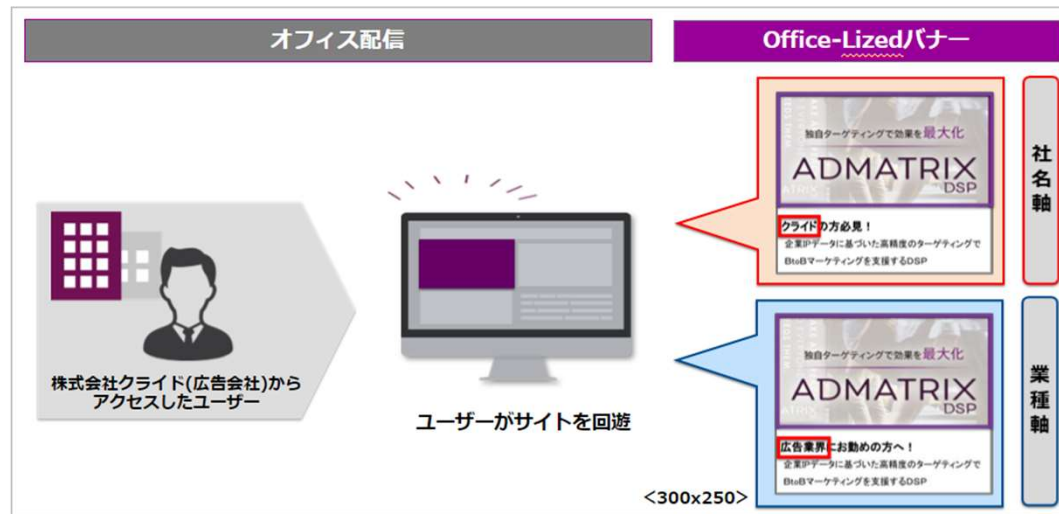
1.5~3倍

CTR

0.6~1.2倍

※当社実績平均

クリエイティブによるパフォーマンス比較②



IPアドレスによるターゲティング例

企業名
業種
従業員規模

企業名、業種を動的に
バナークリエイティブに反映

CTR

40%以上↑

失敗しないための集客 3つのコツ



メディア特性

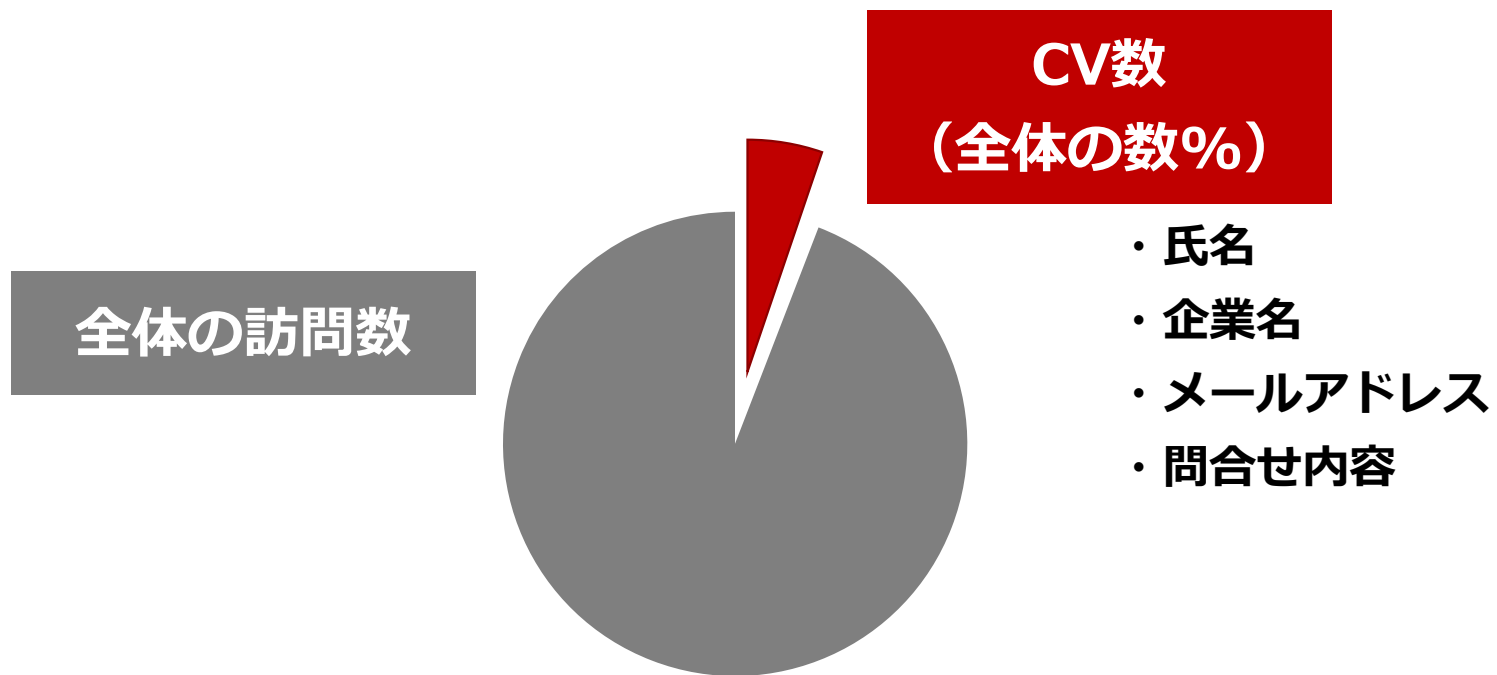


クリエイティブ

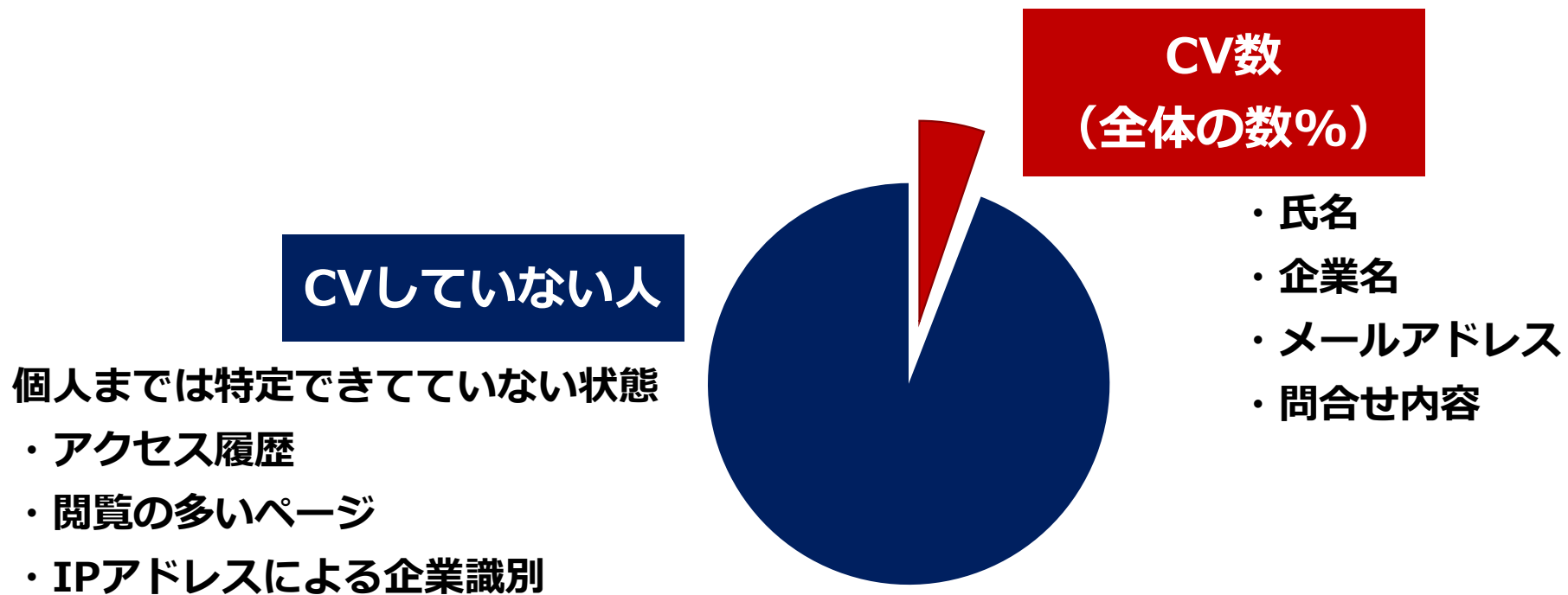


成果を拡大する
仕組み

CVした人の傾向は？



CVした人の傾向は？



成果の計測

レポートとヘルプを検索		グラフを表示	セカンダリ ディメンション ▼	並べ替えの種類: デフォルト ▼
集客		集客		
行動				
概要				
行動フロー				
サイトコンテンツ				
すべてのページ				
ディレクトリ				
ランディング ページ				
離脱ページ				
サイトの速度				
サイト内検索				
イベント				
パブリッシャー				
アトリビューション				
ペータ版				
発見				
管理				

	ランディング ページ ?	セッション ? ↓	新規セッション率 ?	新規ユーザー ?
		20,745 全体に対する割合: 100.00% (20,745)	81.47% ビュースの平均: 81.45% (0.02%)	16,900 全体に対する割合: 100.02% (16,897)
☐	1. /	6,438 (31.03%)	72.04%	4,638 (27.44%)
☐	2. /company	2,189 (10.55%)	83.83%	1,835 (10.86%)
☐	3. /bot-traffic.icu	1,995 (9.62%)	54.49%	1,087 (6.43%)
☐	4. (not set)	1,197 (5.77%)	190.73%	2,283 (13.51%)
☐	5. /media/201808161554.html	785 (3.78%)	91.85%	721 (4.27%)
☐	6. /media/201901171500.html	585 (2.82%)	69.91%	409 (2.42%)
☐	7. /media/201607051200.html	490 (2.36%)	88.78%	435 (2.57%)
☐	8. /media/201810090634.html	478 (2.30%)	84.94%	406 (2.40%)
☐	9. /inquiry	301 (1.45%)	67.77%	204 (1.21%)
☐	10. /media/201902071400.html	268 (1.29%)	94.03%	252 (1.49%)
☐	11. /case/201602231015.html	262 (1.26%)	94.66%	248 (1.47%)
☐	12. /news/adexdigital20200720	259 (1.25%)	89.58%	232 (1.37%)
☐	13. /recruit	220 (1.06%)	73.64%	162 (0.96%)

企業名毎のPV数

企業名	PV
株式会社シナ堂	55
株式会社日本ソリューションズ	35
日本コミュニケーションズ	33
さしすせそ生命保険株式会社	33
株式会社山口センター	30
株式会社岐阜銀行	28
株式会社岐阜ベンチャー	26
株式会社島根マーケティング	25
株式会社奈良ソフト	23
株式会社日本コミュニケーションズ	22
株式会社グレートミラクル	21
株式会社多治見バンク	21
株式会社山口ビジネス	20

既に取引のある企業(既存顧客)

まだ取引がない企業(見込み顧客)

販売パートナー・協力会社

同業界、競合企業

成果の計測

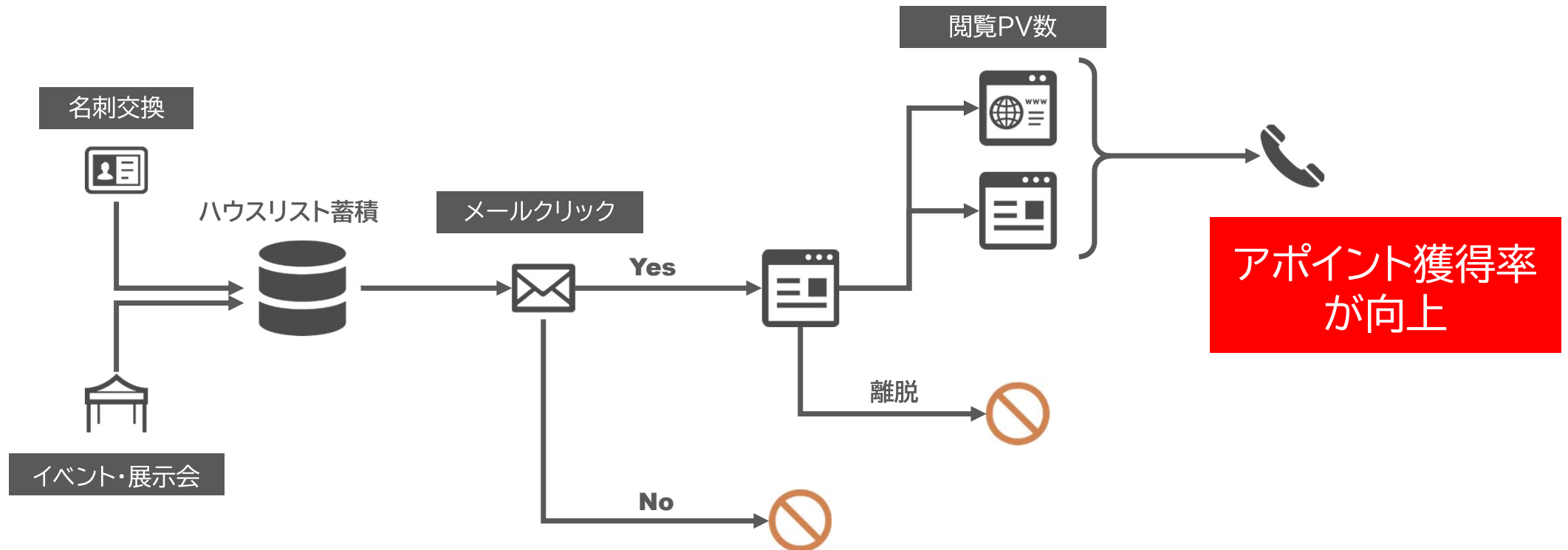
Rank	キャンペーンID 1		キャンペーンID 2		キャンペーンID 3	
	指名検索		比較検討		興味関心	
	企業名DB	PV	企業名DB	PV	企業名DB	PV
1	情報サービス業	227	情報サービス業	235	情報サービス業	233
2	映像・音声・文字情報制作業	48	映像・音声・文字情報制作業	52	映像・音声・文字情報制作業	48
3	広告業	47	広告業	44	広告業	48
4	不動産賃貸業・管理業	30	不動産賃貸業・管理業	29	不動産賃貸業・管理業	30
5	分類不能の産業	11	分類不能の産業			
6	化学工業	10	化学工業			
7	職業紹介・労働者派遣業	10	職業紹介・労働者派遣業			
8	補助的金融業等	9	補助的金融業等			
9	専門サービス業（他に分類されないもの）	9	専門サービス業（他に分類されないもの）			
10	その他の小売業	4	電子部品・デバイス・電子回路製造業			
11	ゴム製品製造業	4	地方公務			
12	宿泊業	4	生産用機械器具製造業	5	補助的金融業等	7
13	通信業	4	インターネット附随サービス業	4	生産用機械器具製造業	7
14	電子部品・デバイス・電子回路製造業	4	ゴム製品製造業	4	業務用機械器具製造業	5
15	印刷・同関連業	4	宿泊業	4	宿泊業	5
16	学校教育	4	印刷・同関連業	4	通信業	5
17	情報通信機械器具製造業	4	学校教育	4	学校教育	3
18	生産用機械器具製造業	4	その他の卸売業	4	地方公務	3
19	その他の卸売業	3	物品賃貸業	2	ゴム製品製造業	3
20	家具・装備品製造業	3	はん用機械器具製造業	2	その他の卸売業	2
21	地方公務	3	通信業	2	はん用機械器具製造業	2
22	各種商品卸売業	3	パルプ・紙・紙加工品製造業	2	その他の小売業	2
23	業務用機械器具製造業	3	情報通信機械器具製造業	2	機械器具小売業	2
24	飲料・たばこ・飼料製造業	3	機械器具小売業	2	各種商品卸売業	2
25	パルプ・紙・紙加工品製造業	2	業務用機械器具製造業	2	インターネット附随サービス業	1
26	物品賃貸業	2	各種商品卸売業	2	窯業・土石製品製造業	1
27	インターネット附随サービス業	2	不動産取引業	2	道路貨物運送業	1
28	不動産取引業	2	家具・装備品製造業	1	不動産取引業	1
29	はん用機械器具製造業	2	飲食料品小売業	1	パルプ・紙・紙加工品製造業	1
30	国家公務	1	飲料・たばこ・飼料製造業	1	電気業	1
31	窯業・土石製品製造業	1	娯楽業	1	金属製品製造業	1
32	倉庫業	1	窯業・土石製品製造業	1	物品賃貸業	1
33	金融商品取引業	1	道路貨物運送業	1	家具・装備品製造業	1
34	電気機械器具製造業	1	繊維工業	1	各種商品小売業	1
35	その他の製造業	1	飲食料品卸売業	1	飲料・たばこ・飼料製造業	1

キャンペーン毎の
業種別PV数

成果の計測から施策へのフィードバック



活用シナリオパターン（インサイドセールス効率化）

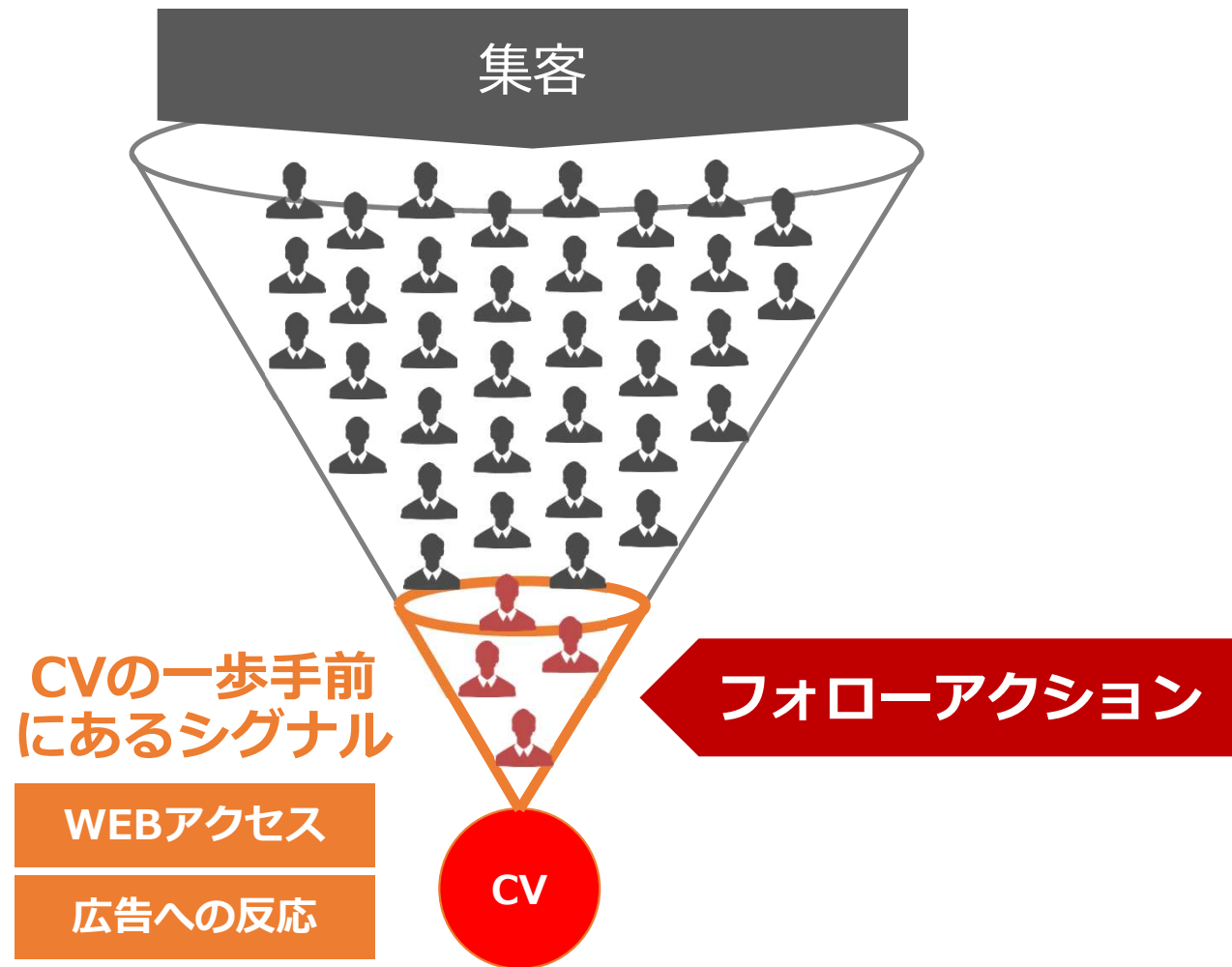


保有しているハウスリストに対して、メール配信をし、クリックユーザーおよびページアクセスを計測

フォロー条件

対象サービスページに対して複数PVの閲覧があった場合

失敗しない施策のために



まとめ

1. 目的に合致する手法、メディアの選定
2. クリエイティブの検討
3. 継続的な改善のための基盤づくり

“集客”を単なる“集客”に終わらせず
価値ある活動にしていくために

「+ アルファのアクション」との連携をおすすめします

ご清聴ありがとうございました

IT Communications