

BtoBの集客 ターゲティング実践・成功例のご紹介

2021.10.14

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

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

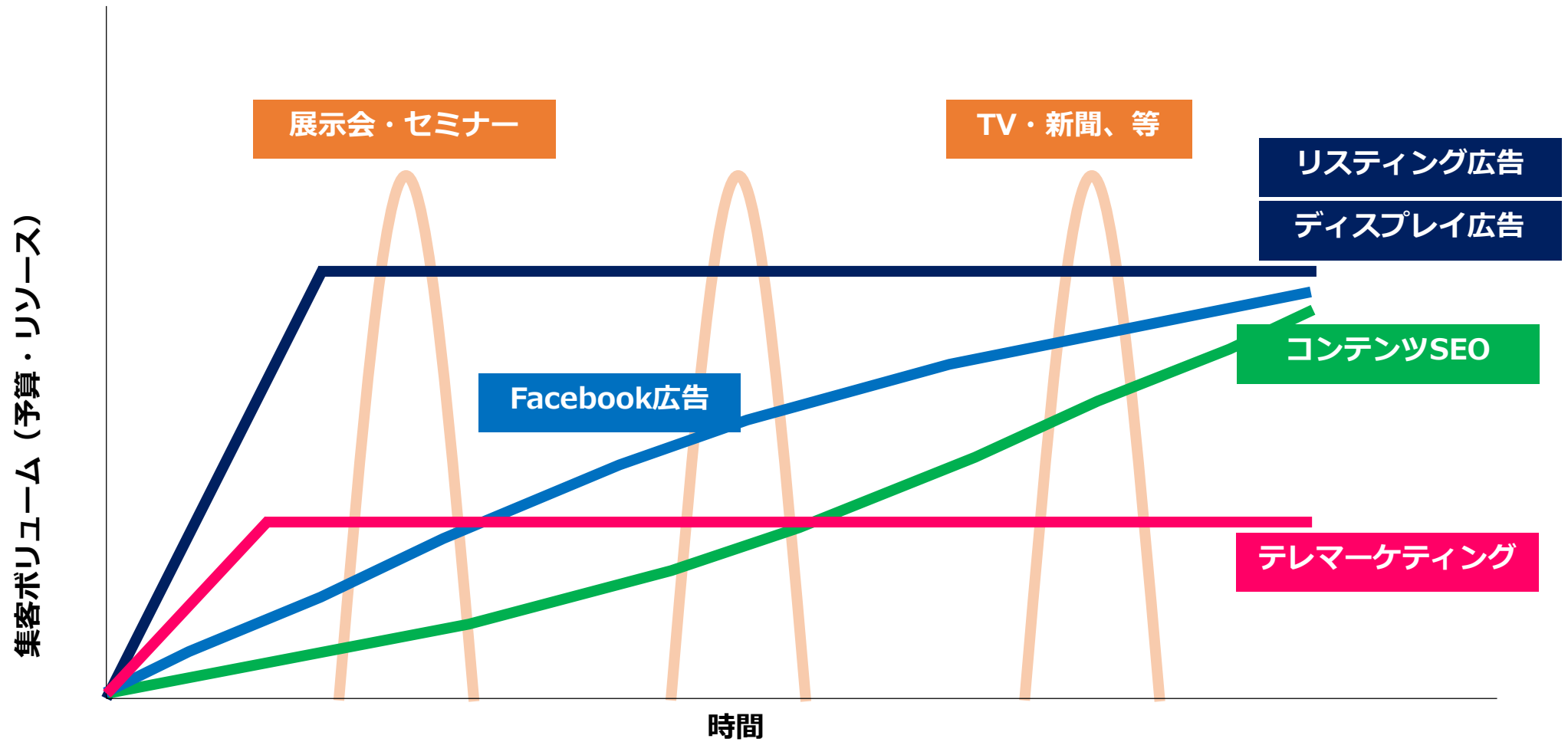
テレアポ

郵送DM

メルマガ

FAX DM

集客メディア（手法）あれこれ



リスティング広告とSEOの使い分け①

リスティング広告

VS

コンテンツSEO

準備すること

キーワード・広告文・LPを用意し、
入稿・審査の後、広告配信

短期間で検証できる

準備すること

キーワードを含んだコンテンツ（記事）の作成、検索エンジンからの評価を経て、検索順位が向上

検証には一定の期間が必要

リスティング広告とSEOの使い分け②（例）

Google MAツール

約 47,500,000 件 (0.43 秒)

広告 - <https://promote.list-finder.jp/btob向け/maツール> 0120-665-702
マーケティングオートメーション - 【2021年最新】比較表あり
今検討してるMAツール、本当に最適ですか？導入に失敗しないように、しっかり比較しましょう。シンプルな操作で誰でも使い、サポートも充実で安心。"初めてにちょうどいい"MAツール。顧客の再発掘・BtoBマーケティング最適化・初めてに"ちょうどいい"簡単導入。

広告 - <https://www.satori.marketing/>
【最新】MAツール9社を徹底比較 - MAツール9社比較レポート...
一言にMAツールと言ってもその特徴は様々。導入の目的や必要な機能に合わせ選ぶことが大切です。マーケティングオートメーションの導入で顧客獲得課題の解決を目指す方におすすめの資料です。複数サイト/顧客を一元管理。

広告 - <https://www.customer-rings.com/>
BtoC向けMAツール - 分析で選ばれたMAツール
顧客データ統合・管理・分析・抽出からメール/LINE/SMS/アプリ通知などの施策を1ツールで実現。BtoC事業やEC通販で実績豊富。LTV向上/定期引上げ/継続率向上や顧客とのデジタル接点強化を支援。メールLINEプッシュ通知・WEB接客やアンケートまで。
カスタマーリングとは？・導入事例・お役立ち資料ダウンロード・FAQ・サポート

広告 - <https://www.salesforce.com/>
【保存版】MAシナリオ20選 - 見込み客を顧客に変えるヒント
すぐに実践できるマーケティングオートメーションのシナリオ事例集。無料公開中。

<https://promote.list-finder.jp/article/what-is-ma>
いまさら聞けない「マーケティングオートメーション」...
MAツールの機能 - マーケティングオートメーション (MA、MAツール) とは、「マーケティング活動の自動化・効率化」や、効率化を実現するためのツールのことを指します ...
MAツールでできることとその効果・MAツールの機能・MAツールの比較ポイントは？
<https://promote.list-finder.jp/article/comparison>

仮に自然検索で順位が1位であっても、
リスティング広告を出稿した方が良いケース

他社競合が出稿していて、
自然検索1位であっても、画面内で
埋もれてしまっている場合

検索結果に表示されたページを
コントロールしたい場合

自然検索 1 位

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
リード広告	タイムライン上で直接コンタクト情報を取得する

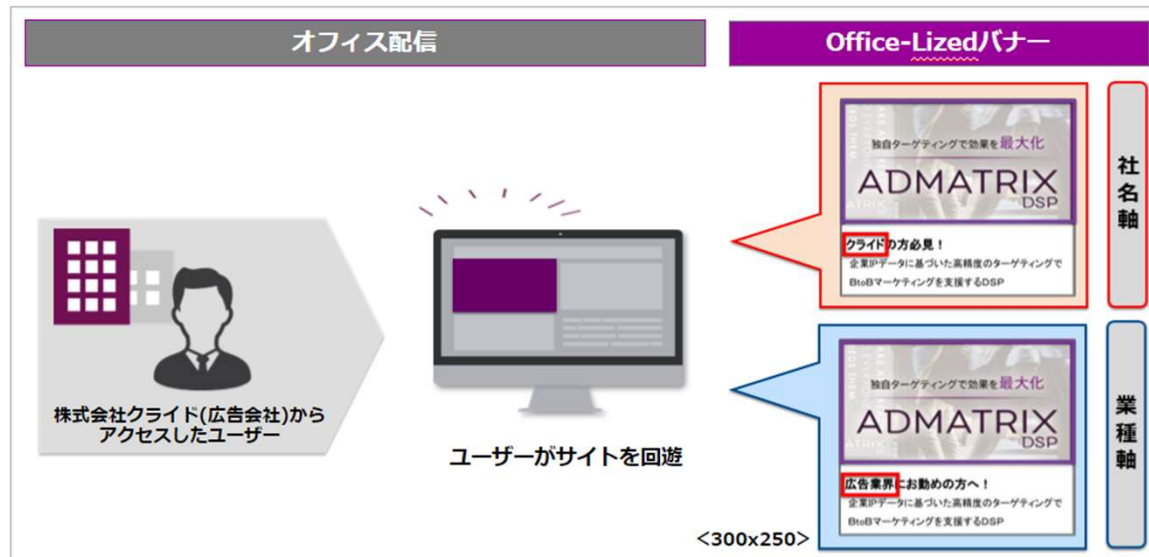
精度やボリューム、実施までの時間軸などを考慮しておくことが重要

ディスプレイ広告②

IPアドレスによるターゲティング例



クリエイティブによるパフォーマンス比較①



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↑

クリエイティブによるパフォーマンス比較②



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

CTR

0.6~1.2倍

CVR

1.5~3倍

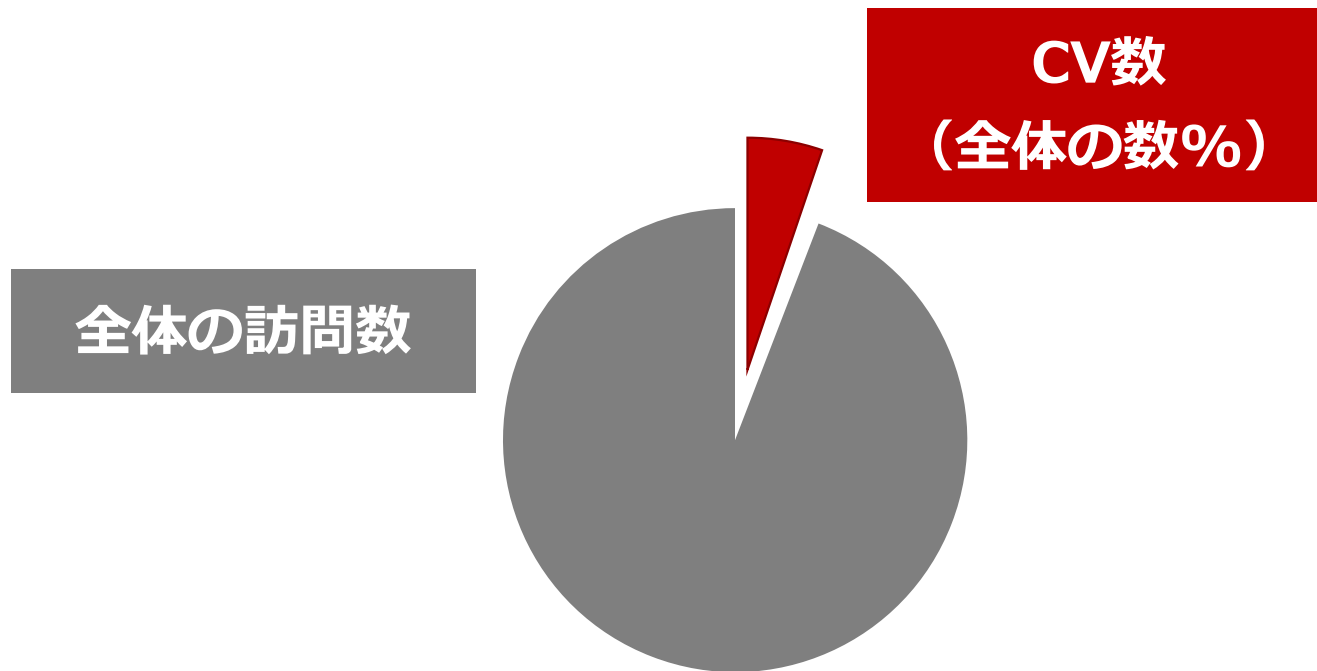
※当社実績平均

訪問した人のうち、CVする人は？

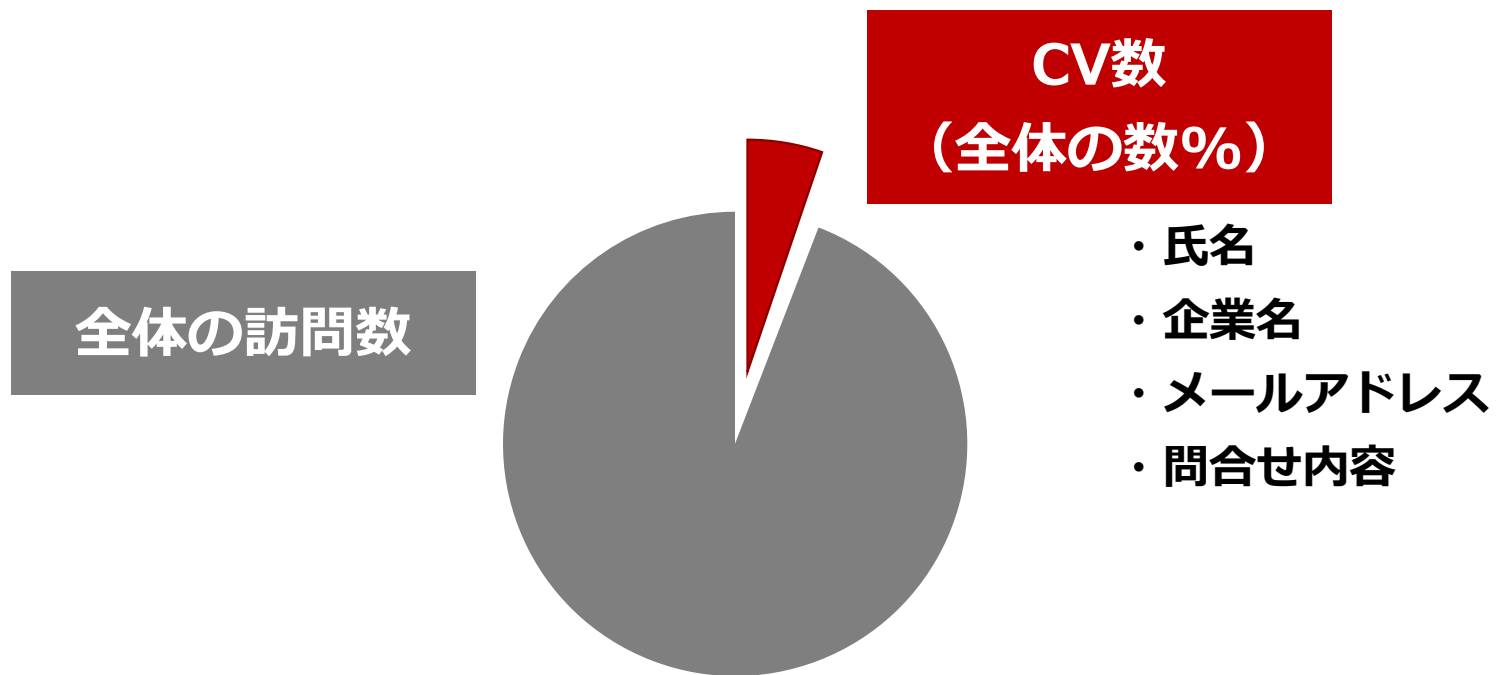
全体の訪問数



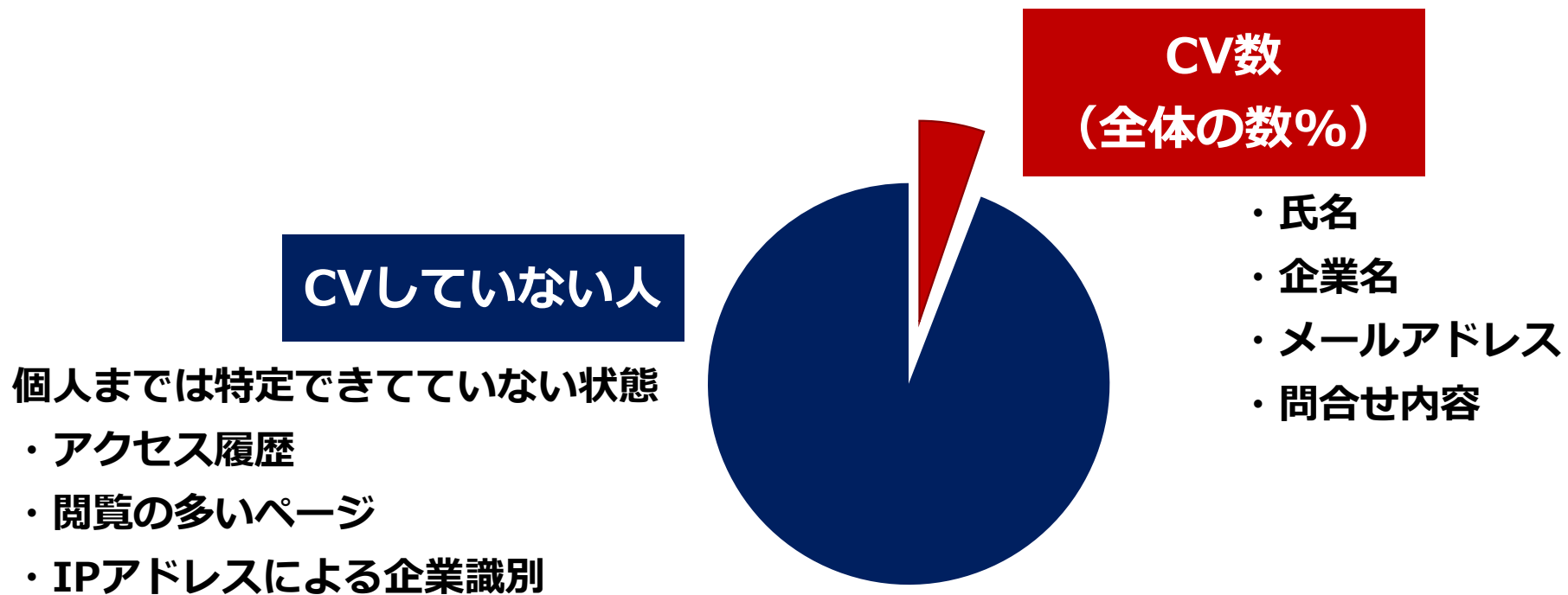
訪問した人のうち、CVする人は？



CVした人の傾向は？



CVした人の傾向は？



Webアクセスから訪問した人の傾向を把握する

The screenshot displays the Google Analytics dashboard. On the left sidebar, navigation options include "レポートとヘルプを検索" (Search reports and help), "集客" (Acquisition), "行動" (Behavior) - which is selected, "概要" (Overview), "行動フロー" (Flow), "サイトコンテンツ" (Site Content), "サイトの速度" (Speed), "サイト内検索" (Internal Search), "イベント" (Events), "パブリッシャー" (Publisher), "アトリビューション" (Attribution), "発見" (Discovery), and "管理" (Admin). The main header area contains filters for "グラフに表示" (Display on graph), "セカンダリ ディメンション" (Secondary dimension), "並べ替えの種類" (Sort type), and "デフォルト" (Default).

The primary table shows overall site statistics:

	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 <small>全体に対する割合: 100.00% (20,745)</small>	81.47% <small>ビュウの平均: 81.45% (0.02%)</small>	16,900 <small>全体に対する割合: 100.02% (16,897)</small>

A secondary table provides detailed landing page analysis, highlighted by a red dashed box in the original image:

		セッション ? ↓	新規セッション率 ?	新規ユーザー ?
<input type="checkbox"/>	1. /	6,438 (31.03%)	72.04%	4,638 (27.44%)
<input type="checkbox"/>	2. /company	2,189 (10.55%)	83.83%	1,835 (10.86%)
<input type="checkbox"/>	3. /bot-traffic.icu	1,995 (9.62%)	54.49%	1,087 (6.43%)
<input type="checkbox"/>	4. (not set)	1,197 (5.77%)	190.73%	2,283 (13.51%)
<input type="checkbox"/>	5. /media/201808161554.html	785 (3.78%)	91.85%	721 (4.27%)
<input type="checkbox"/>	6. /media/201901171500.html	585 (2.82%)	69.91%	409 (2.42%)
<input type="checkbox"/>	7. /media/201607051200.html	490 (2.36%)	88.78%	435 (2.57%)
<input type="checkbox"/>	8. /media/201810090634.html	478 (2.30%)	84.94%	406 (2.40%)
<input type="checkbox"/>	9. /inquiry	301 (1.45%)	67.77%	204 (1.21%)
<input type="checkbox"/>	10. /media/201902071400.html	268 (1.29%)	94.03%	252 (1.49%)
<input type="checkbox"/>	11. /case/201602231015.html	262 (1.26%)	94.66%	248 (1.47%)
<input type="checkbox"/>	12. /news/adexdigital20200720	259 (1.25%)	89.58%	232 (1.37%)
<input type="checkbox"/>	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

Webアクセスから訪問した人の傾向を把握する

企業名	IJPL	PV
株式会社シナ堂		81
https://47ps.net/		19
https://www.it-comm.co.jp/		52
https://www.it-comm.co.jp/company		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201603220900.html		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201808161554.html		3
https://www.it-comm.co.jp/media/201902071400.html		5
株式会社多治見センター		59
https://www.it-comm.co.jp/		2
https://www.it-comm.co.jp/company		2
https://www.it-comm.co.jp/company/message		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201901171500.html		1
https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-1		3
https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-4		49
https://www.it-comm.co.jp/service		1
株式会社日本マーケティング		48
https://www.it-comm.co.jp/		12
https://www.it-comm.co.jp/case		1
https://www.it-comm.co.jp/case/201506030133.html		1
https://www.it-comm.co.jp/case/201608011400.html		2
https://www.it-comm.co.jp/company		11
https://www.it-comm.co.jp/company/isms		1
https://www.it-comm.co.jp/company/policy		1
https://www.it-comm.co.jp/intern/talk		3
https://www.it-comm.co.jp/media		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201604051000.html		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201709200900.html		4
https://www.it-comm.co.jp/media/201810090634.html		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201901171500.html		1
https://www.it-comm.co.jp/media/201902071400.html		2
https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-2		1
https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-3		1
https://www.it-comm.co.jp/news/adexdigital20200720		2
https://www.it-comm.co.jp/service		2
株式会社ギーク		45
https://www.it-comm.co.jp/		3
https://www.it-comm.co.jp/case		1
https://www.it-comm.co.jp/case/201602231015.html		1

企業ごとのアクセス状況は？

ページ閲覧傾向にどんな特徴が？

新規(見込み)顧客が見るページとは？

既存顧客が見るページとは？

競合企業が見るページとは？

まとめ

1. 目的に合致する手法、メディアの選定
2. クリエイティブを甘く考えず真剣に検討
3. 見込み顧客のシグナルをキャッチする仕掛け

**“集客”を単発の施策に終わらせず、
価値ある活動にしていくために
「+α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



ご参考

個人単位でWebサイト上での動きを 「見える化」するアクセス解析ツール

シナプス

未来の顧客が見つかるリードファインディングツール

紹介ウェブページは[こちら](#)

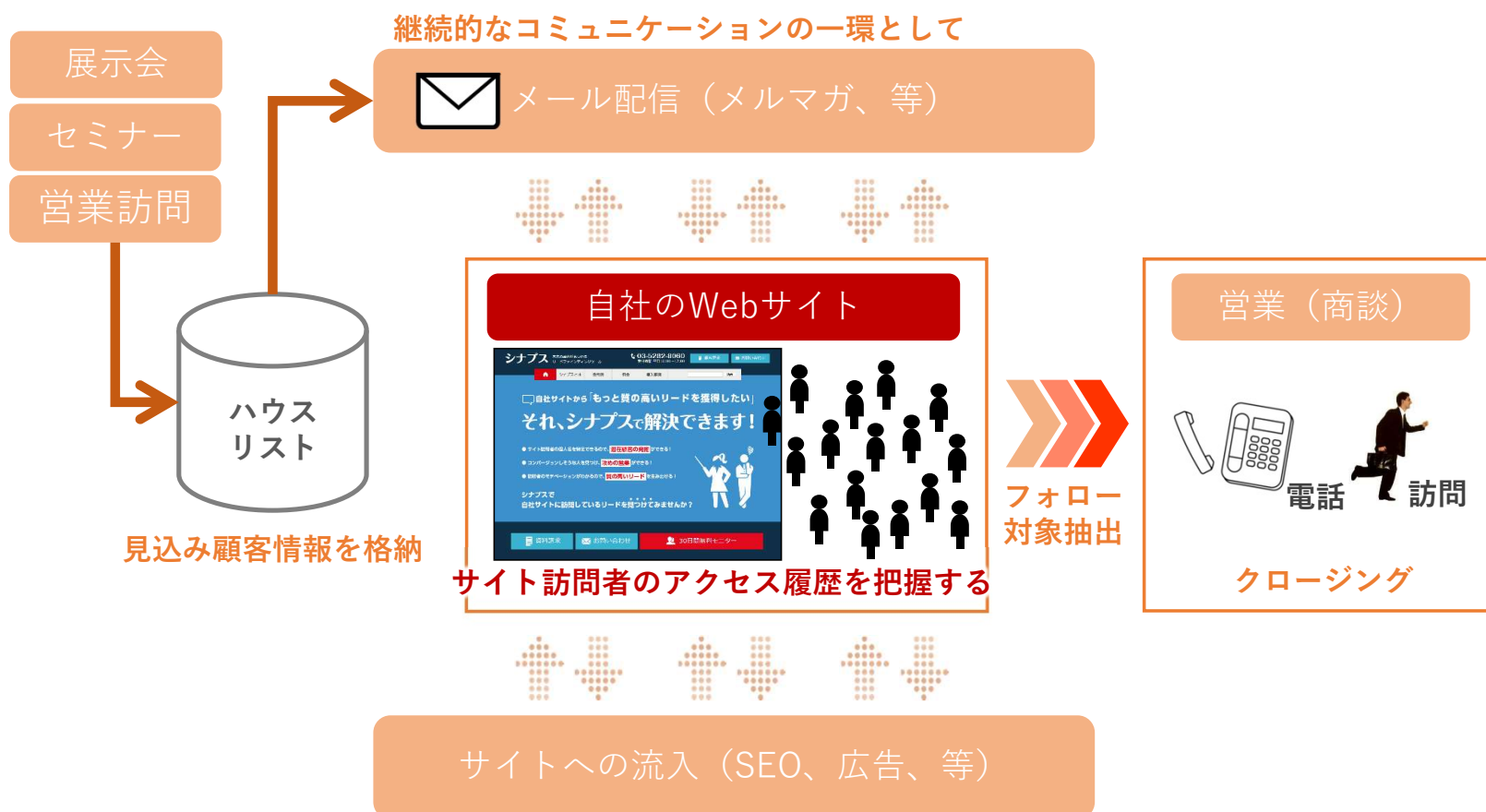


シナプスが活用できる領域：B2Bのマーケティング・営業

リードジェネレーション

リードナーチャリング

セールス



シナプスでできること

1. 自社サイト訪問者の個人を特定

いつ?

誰が?

どこから?

どの企業?

サイト訪問者の個人を特定できるので、**潜在顧客の発掘**ができます！

● コンバージョンしそうな人を待つだけ **取めの営業**ができます！

● 訪問者のモチベーションがわかるので、**質の高いリード**を生み出せる！

シナプスで
自社サイトに訪問しているリードを見つけてみませんか？

資料請求 お問い合わせ 30日間無料モニター

シナプスって何？

No.	日時	IPアドレス	企業名	アクセスしたページ	訪問元	検索エンジン	検索キーワード	検索結果数	順位	順位変動
1	2012-05-21 11:40:10 2012-05-21 11:40:11	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ニュースリリース (会社情報) ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
2	2012-05-21 11:41:01 2012-05-21 11:41:02	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
3	2012-05-21 11:41:03 2012-05-21 11:41:04	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
4	2012-05-21 11:41:05 2012-05-21 11:41:06	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
5	2012-05-21 11:41:07 2012-05-21 11:41:08	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
6	2012-05-21 11:41:09 2012-05-21 11:41:10	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
7	2012-05-21 11:41:11 2012-05-21 11:41:12	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1
8	2012-05-21 11:41:13 2012-05-21 11:41:14	192.168.1.1	株式会社ABC (PSEO)	ITコミュニケーションズ /company/press-release/	Google	ITコミュニケーションズ	1	1	1	1

サイト訪問者の興味やモチベーションが見えてくる

シナプスでできること

2. 今まで見逃していた見込み客を抽出



シナプスでできること

3.アクションタイミングを**自動で通知**



【ご参考】 シナプスの価格

初期費用

100,000円

月額費用

10,000円～

ページビュー（月間）	月額費用
～5,000 PV	10,000 円
～10,000 PV	20,000 円
～15,000 PV	30,000 円
～20,000 PV	40,000 円
～30,000 PV	50,000 円

※以降の価格帯につきましてはお問い合わせください。

最低利用期間
3か月以上

異なるドメイン間を
計測しても追加費用なし

複数ユーザーアカウント
を発行しても追加費用なし