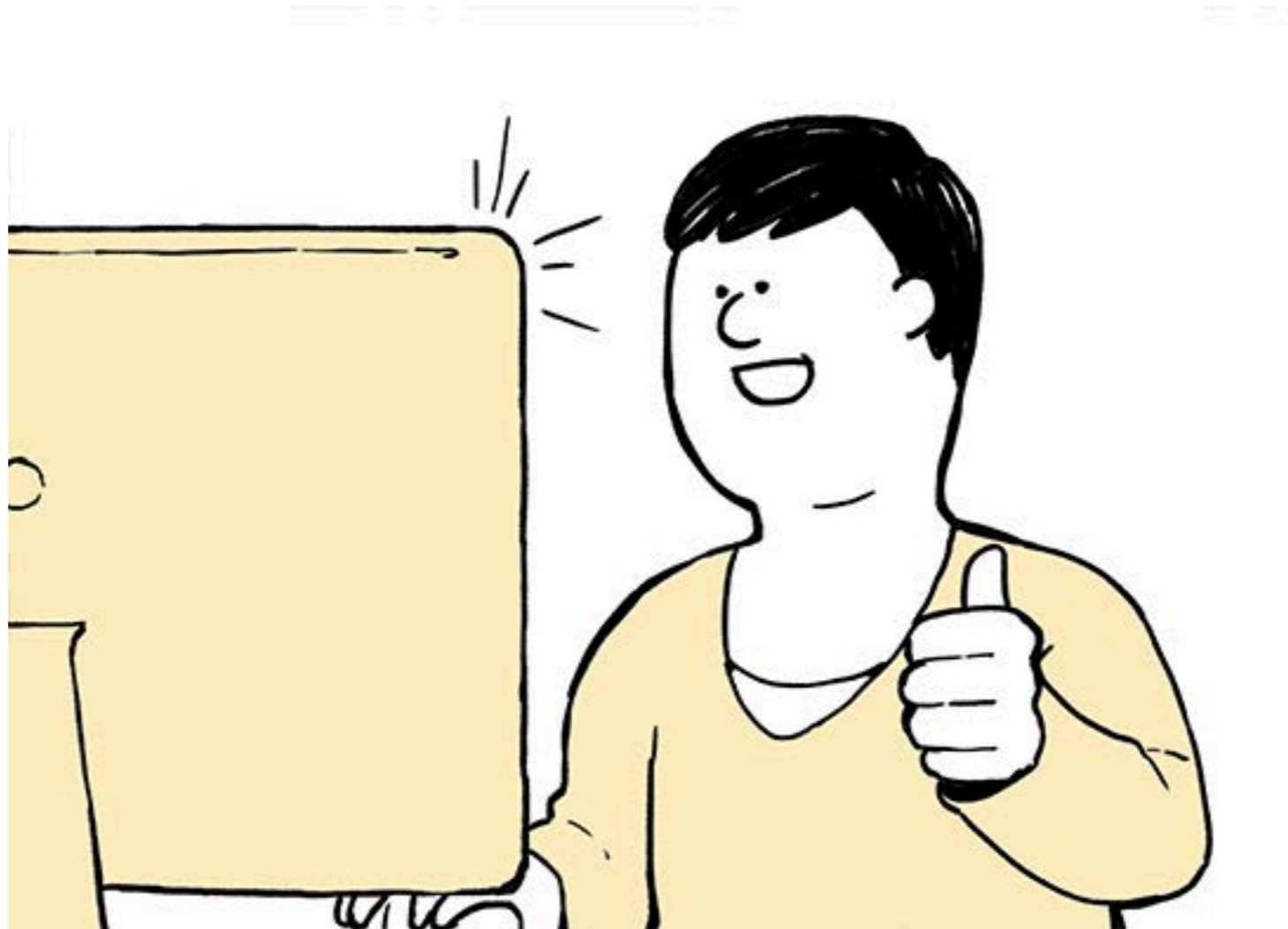


ユーザーのニーズを育成する コンテンツマーケティング





サイトリニューアルをして売上拡大を狙う

サイトの”デザインを変えただけ”では大幅な売上拡大は望めません。
サイトリニューアルを行った後にどんな手法を取るかで結果は大きく変わります。

考え方をシフト

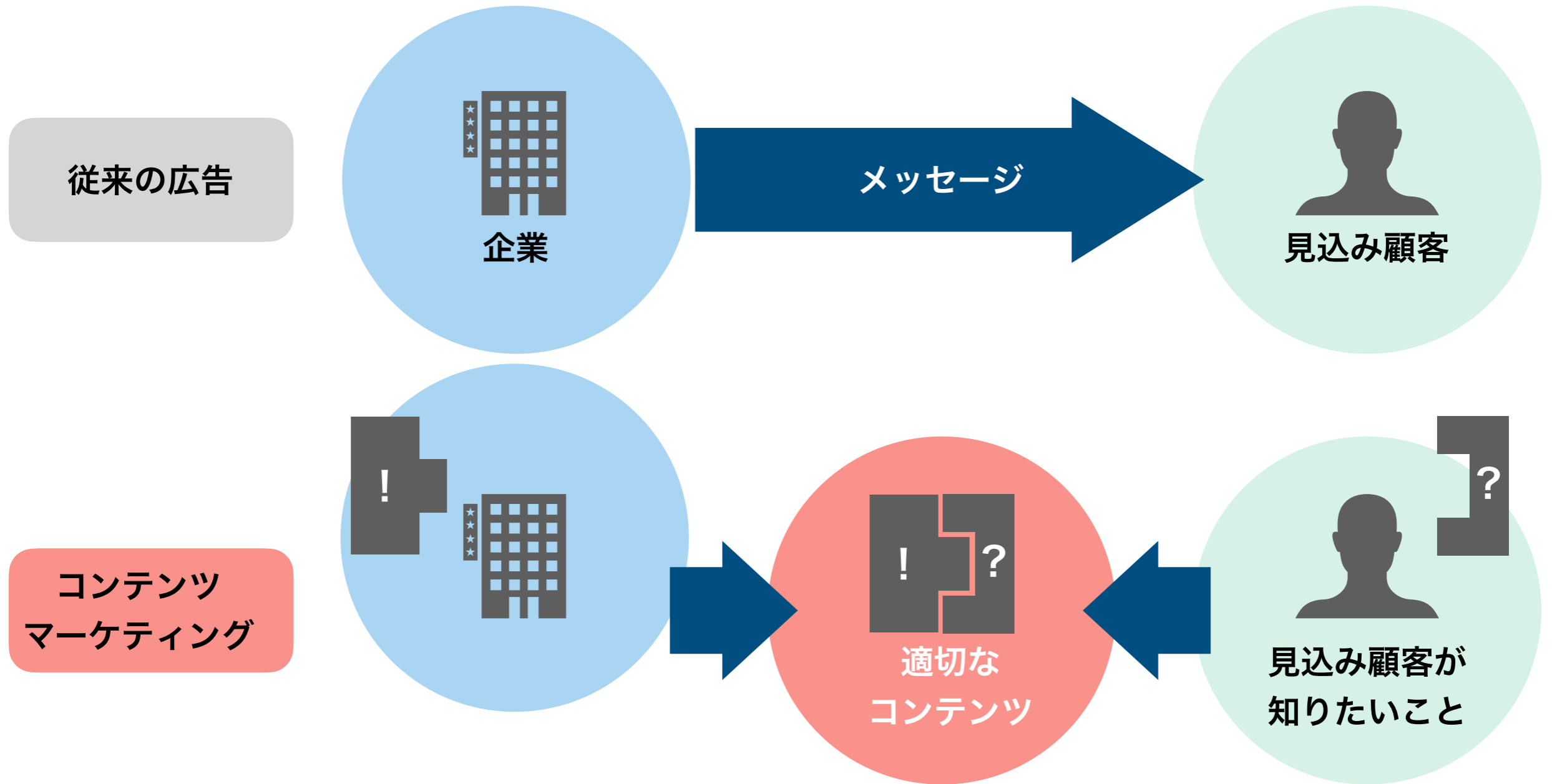


売上拡大を狙うためのWEBマーケティングを行うためにサイトのバージョンアップを行う

売上拡大を狙うための”WEBマーケティングを行うこと”を目的とし、
それに最適化されたサイトリニューアルを行うという考え方にシフトしましょう。

2-1

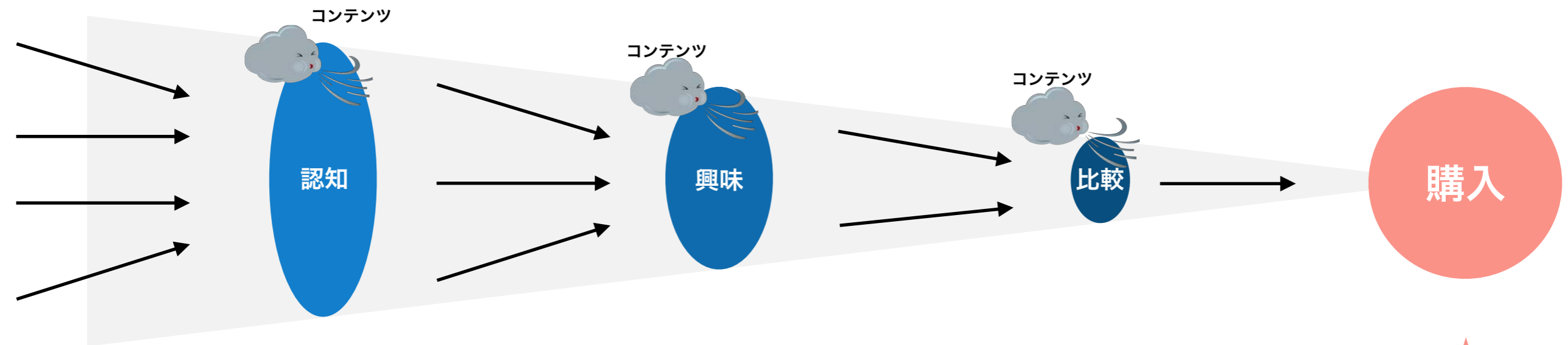
コンテンツマーケティングとは？



コンテンツマーケティングとは

ユーザー主体の広告コミュニケーション

コンテンツマーケティングではユーザーが購買行動を起こすまでに
3つのステップを経由すると考えられています



自社の存在に気づかせる コンテンツ

自社商品とユーザーの生活との接点を理解してもらうためのコンテンツを提供。

- ・外部メディア出稿記事
- ・お悩み解決記事

興味に寄り添う コンテンツ

ユーザーの興味関心ごとや課題に対する解決策を生活の導線上でコンテンツとして提供。

- ・サービス解説記事
- ・商品説明記事

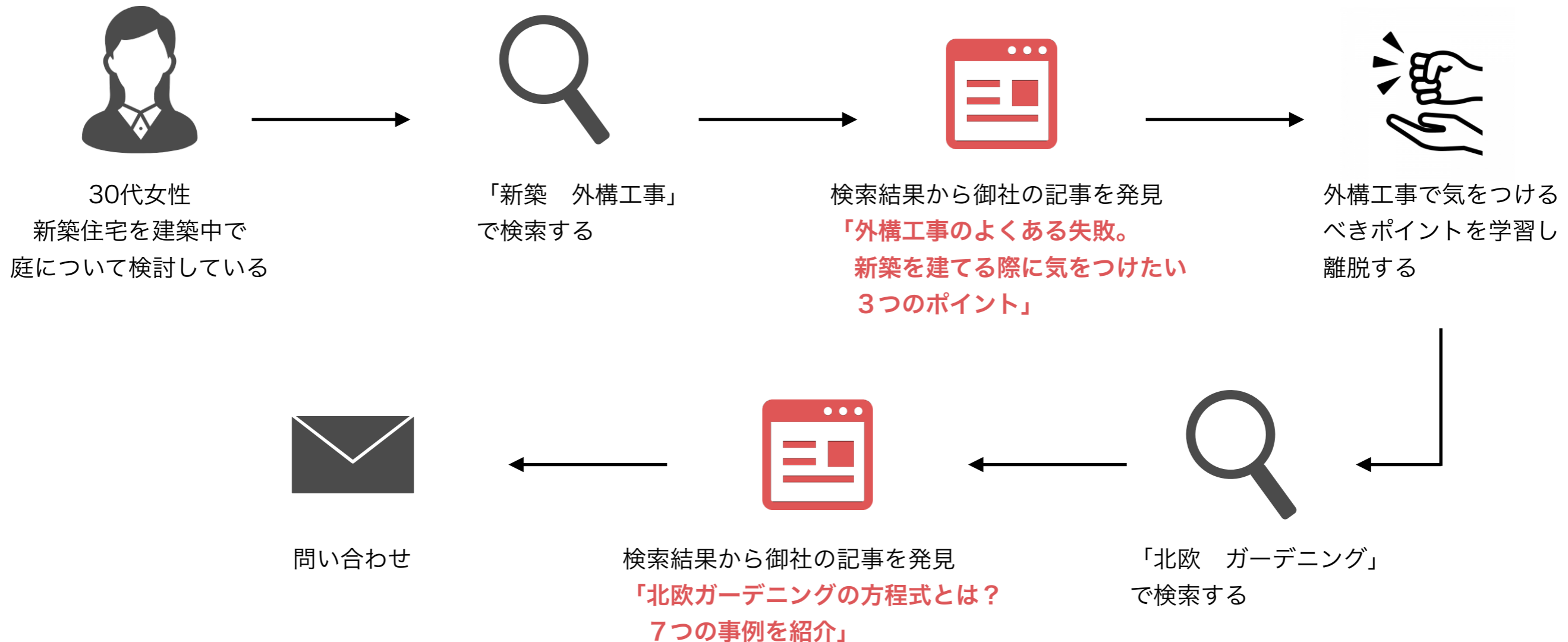
検討を後押しする コンテンツ

ユーザーの比較・検討したい内容を満たす、店舗への来店を促すコンテンツを提供。

- ・他社比較記事
- ・クーポン付き記事

リピートする理由コンテンツの発信やレビューの投稿を促し、ロイヤルカスタマー化を目指す。

- ・メールマーケティング
- ・SNSマーケティング



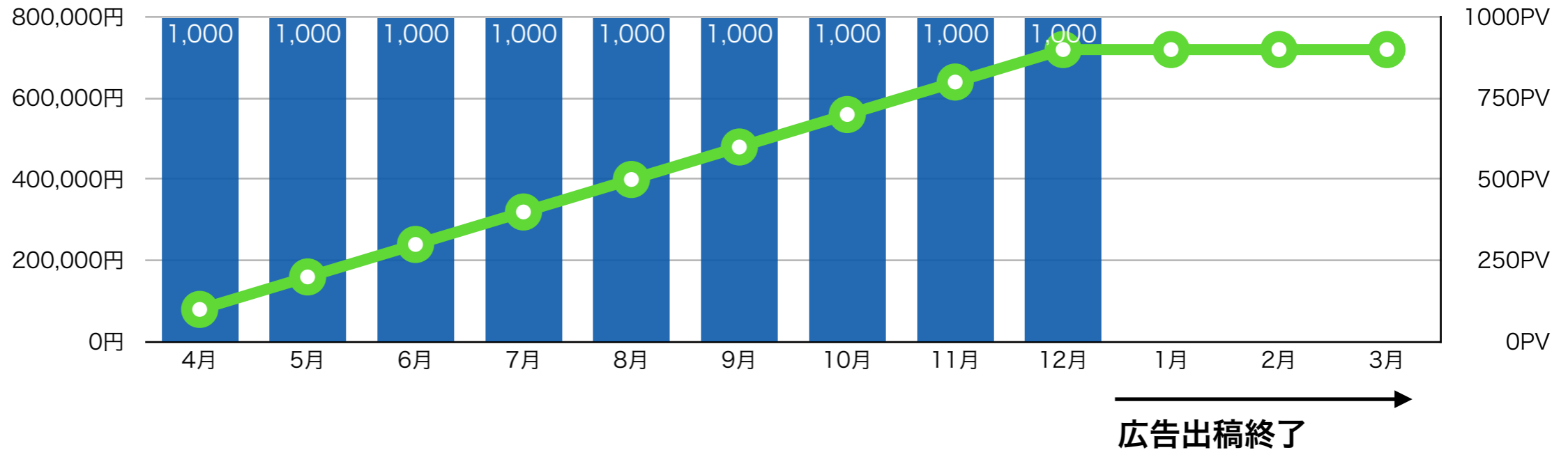
※赤アイコンがコンテンツ

制作したコンテンツは新規顧客には**サービスの存在を認知**させ、
興味を持った見込顧客には**サービスについて学習**させます。

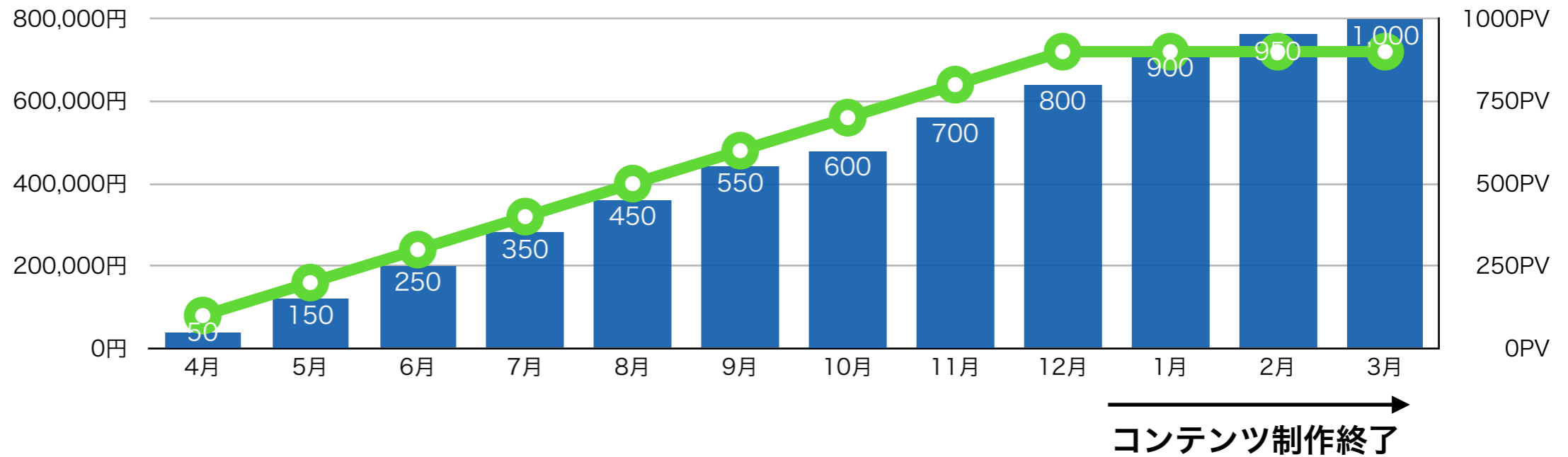
2-4

コンテンツマーケティングとWEB広告出稿の比較

WEB広告



コンテンツ
マーケティング



制作したコンテンツは費用をかけずとも集客を続ける

コンテンツマーケティングをスタートするための **3** つのステップ

ステップ1

ブログ構築

コンテンツ発信に特化したブログシステムを構築します

ステップ2

計画策定

ターゲット層を明確にし半年ごとのスケジュールを策定します

ステップ3

記事制作

御社が持つノウハウや営業方針を元に記事を制作します

3-2

ステップ1：ブログ増設



CUBE
株式会社キューブ

LINE@で簡単応募!

CLICK

人材をお求めの企業の方

会社概要

サイトマップ



ご相談
お問い合わせ

お仕事を探す
SEARCH

はじめての方へ
BEGINNER

CUBEのハケン塾
BLOG

採用情報
RECRUIT

拠点一覧
ACCESS

キープリスト 0 件

トップ > ブログトップ

CUBEのハケン塾

BLOG



ママのための仕事探し講座



知ってトクする派遣の制度

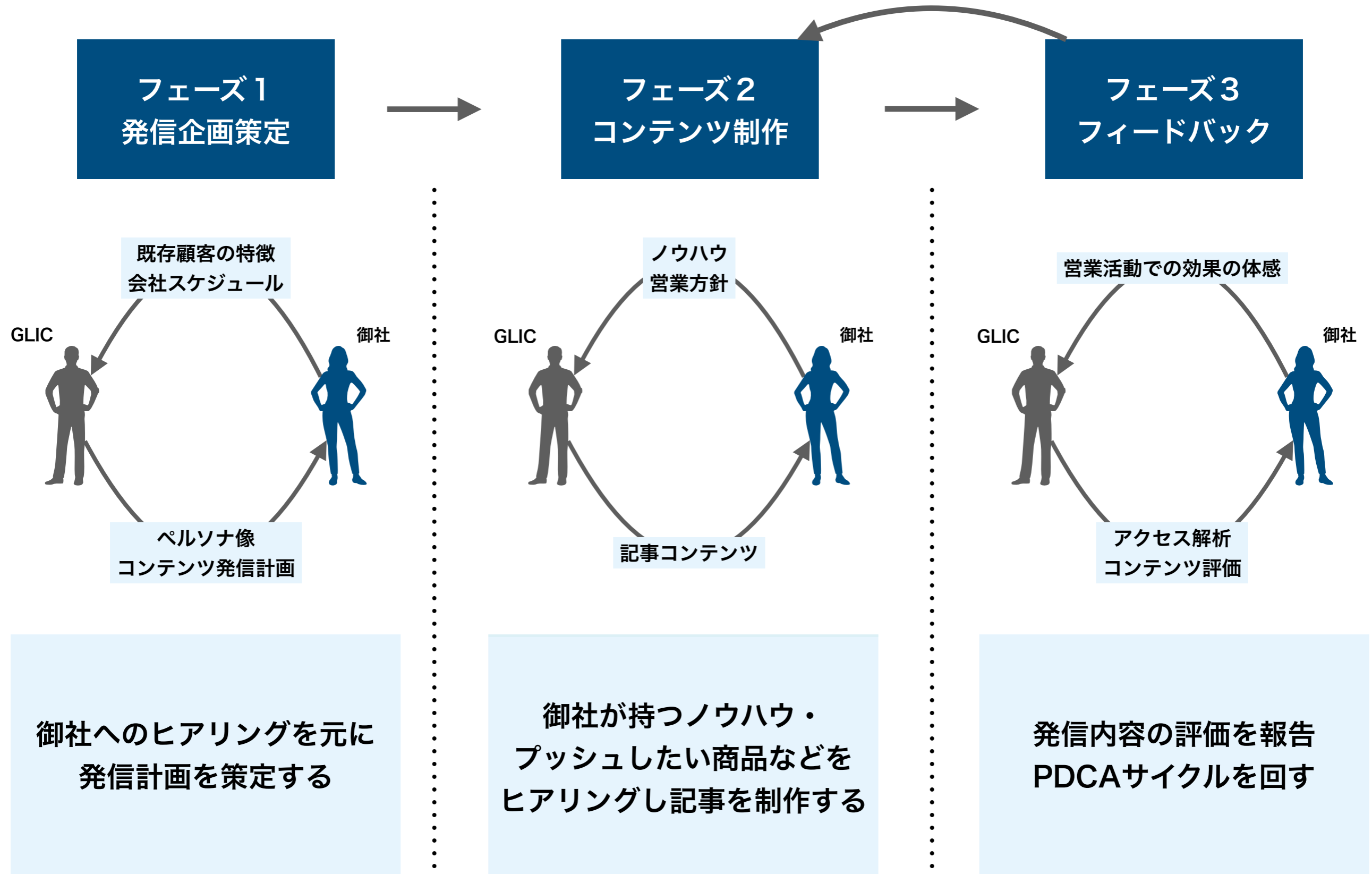


愛されパートへの道

弊社事例：<https://www.cube-biz.com/article>

3-3

ステップ2・3：発信計画策定/記事制作のフロー

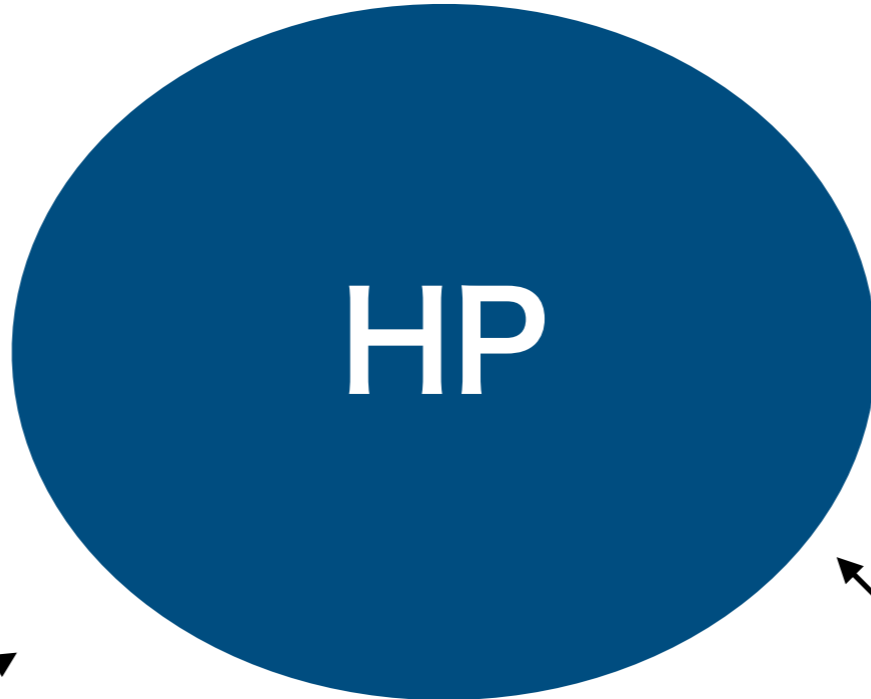


既存顧客(ファン)



メルマガ・LINE@

メルマガ・LINE@からアクセス



HP

検索エンジンからアクセス

新規顧客



記事ライティング

御社

発信スケジュール
ペルソナ設計
市場調査

