

**コンテンツマーケティング担当者様必見！**

# **中小企業だからこそ始めるべき！ コンテンツマーケティングのススメ**

～コンテンツマーケティングがもたらす6つの効果を徹底解説～



**株式会社フォーティス**

# 目次

---

1. 重要性の高まるコンテンツマーケティングの今
2. なぜ今、中小企業"こそ"コンテンツマーケティングに取り組むべきなのか？
3. コンテンツマーケティングへの取り組みがもたらす6つの効果
  - 効果①コンテンツの数に比例して自然流入が増える
  - 効果②広告宣伝費を抑えられる
  - 効果③情報の拡散効果
  - 効果④顧客の満足度を高める
  - 効果⑤見込み顧客と接点を持てる
  - 効果⑥反応を検証することで貴重なマーケティングデータとなる
4. 一方で、コンテンツマーケティング実施には課題が。
5. 「まずは自社で」スモールスタート！フォーティスの提供する「A'CROBASE」
6. 「A'CROBASE」の特徴
7. 「A'CROBASE」の活用方法
8. 会社概要

# 1 重要性の高まるコンテンツマーケティングの今

## ● 継続的なコミュニケーションを可能とするコンテンツマーケティング

競争が激化した今、多くの企業が顧客と継続的なコミュニケーションを実現する方法としてコンテンツマーケティングに取り組んでおり、その重要性はますます高まっています。

コンテンツマーケティングとはコンテンツを軸に、購買を検討している顕在客だけでなく、まだ少し興味があるという潜在客・見込み客まで幅広い顧客層とロングテールにコミュニケーションを取っていく手法です。

具体的には、お役立ち情報など消費者にメリットのあるコンテンツを継続的に発信することで、消費者の興味を高めていきます。

大手では既にほとんどの企業がやっていると言ってもよいほど当たり前となり、マーケティング施策の中心に据えている企業が少なくない一方で、中小企業では実施を躊躇している企業も多いのが現状です。

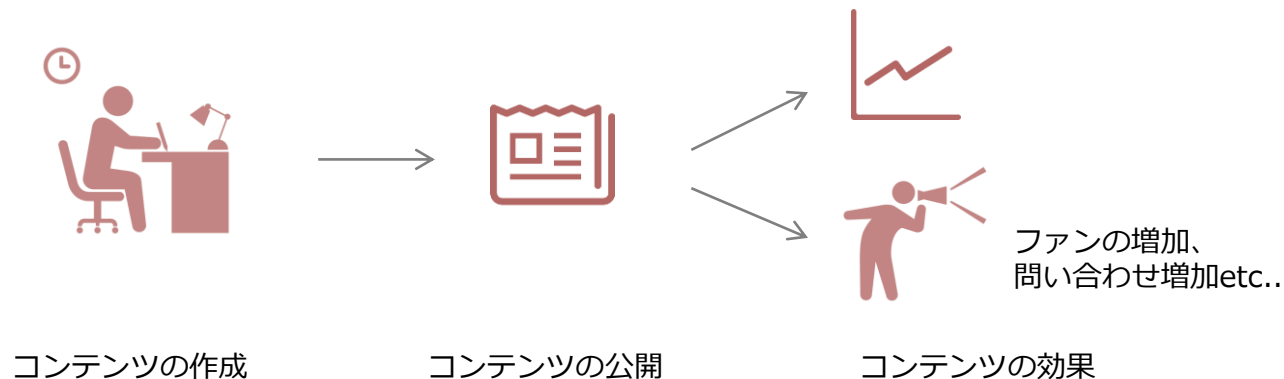
## 2 なぜ今、中小企業“こそ” コンテンツマーケティングに取り組むべきなのか？

### ● 長期的視点で見ると工数・予算面でも効果がみられる！

前ページで中小企業はコンテンツマーケティングをなかなか実施できていないという点に触れました。しかし実は、中小企業こそコンテンツマーケティングに取り組むべきなのです。

なぜなら、コンテンツマーケティングは、あらゆるマーケティングプロセスにおいて行うべき施策を包括した効果をもつからです。

ではどのような効果を持つのかを次のページ以降で、具体的に触れていきます。



# 3

## コンテンツマーケティングへの取り組みがもたらす6つの効果(1)

<p>効果 ①</p>	<p>コンテンツの数に比例して自然流入が増える</p>
<p>コンテンツ数を増やすことで検索エンジンを中心にユーザが自然と集まるようになります。一つ一つは小さくともコンテンツ数が増えることで強みになります。</p>	
<p>それぞれは小さいが数が増えることで全体に貢献する</p> <p>流入数</p> <p>各コンテンツ</p>	

<p>効果 ②</p>	<p>広告宣伝費の圧縮</p>
<p>従来の広告とくらべて約60%もの費用を抑える事ができるという調査もあります。コスト削減に貢献できます。</p>	
<p>約60%減</p> <p>広告宣伝費</p> <p>マスメディア広告</p> <p>コンテンツマーケティング (米・ハブスポット調べ)</p>	

# 3

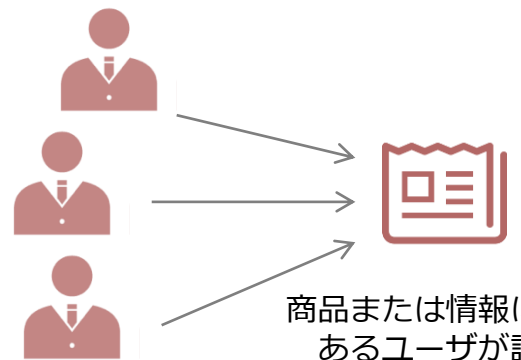
## コンテンツマーケティングへの取り組みがもたらす6つの効果(2)

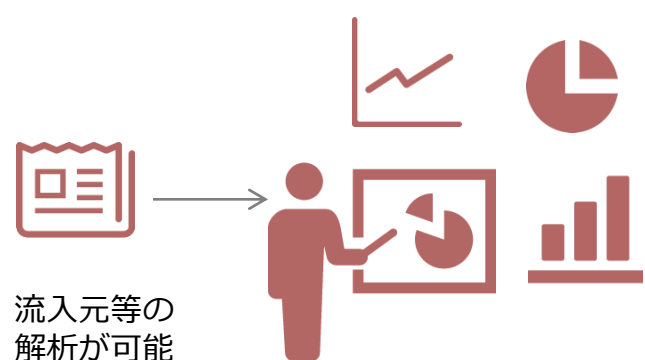
効果 ③	情報の拡散効果
<p>有益な情報をコンテンツとすることでTwitterやFacebook、ソーシャルブックマークサービスなど様々なSNSを通じて拡散するケースがみられます。</p> <div data-bbox="238 892 973 1363"> <p>ユーザにとって有益な情報をコンテンツ化して公開する。</p> <p>コンテンツを見たユーザ達がソーシャルメディア上で拡散し多くのユーザに情報が届く。</p> </div>	

効果 ④	顧客の満足度を高める
<p>ユーザに対して一方的に情報を表示させると拒絶されます。</p> <p>しかし、ユーザが探していた情報を提供することで好感を持たれます。そして信頼度や満足度が高まります。</p> <div data-bbox="1087 985 1823 1363"> <p>ユーザへ一方的に 広告表示</p> <p>ユーザ自身で検索</p> </div>	

# 3

## コンテンツマーケティングへの取り組みがもたらす6つの効果(3)

<p>効果 ⑤</p>	<p>見込み顧客と接点を持てる</p>
<p>コンテンツマーケティングでの流入は主に検索エンジンです。そのため掲載されている情報や商品に関心を持つユーザが集まります。つまり集まったユーザは殆どが見込み顧客となります。</p>  <p>商品または情報に関心のあるユーザが訪れる</p>	

<p>効果 ⑥</p>	<p>反応を検証することで貴重なマーケティングデータとなる</p>
<p>流入元や、検索時のキーワード、離脱ページ、リピート率などのアクセス解析が可能です。ユーザの反応を随時確認することができ、コンテンツの費用対効果を確認しやすいのもメリットの一つです。</p>  <p>流入元等の解析が可能</p>	

# 4

## 一方で、コンテンツマーケティング実施には課題が。

### ● 継続してコンテンツを作りつづけることができない

コンテンツが充実するまで効果が見えにくく、また作成にも工数がかかるため多くの企業がここで断念してしまいます。また、コンテンツを作っても、自社でWEBを内製していないため、ページを作成できない、更新が遅いという企業もあります。

#### 継続してつukれない

多くのコンテンツマーケティングの担当者はコンテンツ作成以外の仕事も行っています。限られた時間の中で作成する必要がありますが、負荷が高まると継続が難しくなってしまいます。如何に作成の負荷を低減させるかが重要です。



#### WEBを自社で編集できない

コンテンツマーケティングで利用しているWEBサイトの制作を外注している場合、ページの作成やデザインの調整等に時間がかかります。社内でスピーディに対応できる事が望ましいです。








# 5

## 「まずは自社で」スモールスタート！ フォーティスの提供する「A'CROBASE」

### ●運用をサポートするツール「A'CROBASE」でスモールスタート

前述課題はプロに任せる手もありますが、「まずは自社で」と考えている企業が多いはず。そんな企業におススメなのがフォーティスの「A'CROBASE」です。

「A'CROBASE」は、オンラインでスピーディーなコンテンツ編集を行えるクラウドソフトウェアです。コンテンツマーケティング実施に欠かせない運用面をサポートすることで、前述課題を下記のように解決します。

	従来の運用	 A'CROBASEを使用した際の運用
継続してつukれない	文字の装飾等にも時間を取られ、面倒になり継続的にコンテンツを作成できない。	 各種機能によるコンテンツ作成時間の圧縮、 <b>負担を減らし継続性を高めます。</b>
WEBを自社で編集できない	作成会社または部門に依頼する必要があり、編集更新までに時間がかかる。	 誰もが簡単に編集できるツールなので <b>スピーディーにコンテンツの作成・編集・更新が可能です。</b>

# 6 「A'CROBASE」の特徴

## ●WEBサイト更新に特化した機能が充実！

どこからでもアクセス可能で、すぐにデータの更新を行えます。編集補助ツールも付いているためコンテンツ作成の時間短縮にも繋がります。他にも掲載情報の管理など様々な機能をご利用いただけます。

データの更新 & 編集補助ツール

複数サイトの管理

The screenshot shows the 'A'CROBASE Standard Edition' admin interface. The main content area is titled 'アクロベーカーリー: 今週の日替わり特売' (A'crobase: This week's daily special). It displays a date '2013-05-26' and a category '和風絶景シリーズ【ひじきハン】'. Below this, there are various editing tools including a rich text editor with options for font size, text color, and background color. A sidebar on the left contains navigation links like 'ログイン管理', 'アカウント管理', and 'Myメニュー管理'. At the bottom, there is a notice about a special offer for 'ひじきハン' (Hijiki Han) for 30 yen.

The screenshot shows the 'Myメニュー管理' (My Menu Management) page. It features a table with columns for 'No.', '選択' (Select), 'メニュータイトル' (Menu Title), '登録日' (Registration Date), '登録ユーザー' (Registered User), '最終更新日' (Last Updated), '最終更新ユーザー' (Last Updated User), and 'データ登録件数' (Data Registration Count). The table lists several menu items, such as 'アクロベーカーリー: 新商品のお知らせ' and 'アクロベーカーリー: 今週の日替わり特売'. Below the table are buttons for '登録' (Register), '修正' (Edit), '削除' (Delete), '照会' (View), '表示順' (Sort), and 'CONNECT シール 発行' (Issue CONNECT Sticker). A footer note states: '※「表示順」は一覧の内容を並び替えることができます。 ※「CONNECTシール発行」はお手持りのWebサイトとデータベースを結合する際に実行します。' (Note: 'Display Order' allows you to rearrange the list content. Note: 'Issue CONNECT Sticker' is executed when connecting your existing website and database.)

左記以外にもコンテンツマーケティングをサポートする機能が満載！

- 例)
- 管理画面のカスタマイズ
- 掲載状態の管理
- CONNECTシール発行
- アカウント管理
- etc...

# 7

## 「A'CROBASE」の活用方法

### ● 「A'CROBASE」がコンテンツマーケティング運用を徹底サポート

「A'CROBASE」を下記のように活用することで、更新作業の効率化が図れます。また、効率化だけではなく、コンテンツのクオリティアップにも繋がる機能も豊富です。

#### どこでも更新が可能

一度Webページと関連付ければ、PCやスマートデバイスから時間や場所を選ばずにコンテンツの更新が可能です。

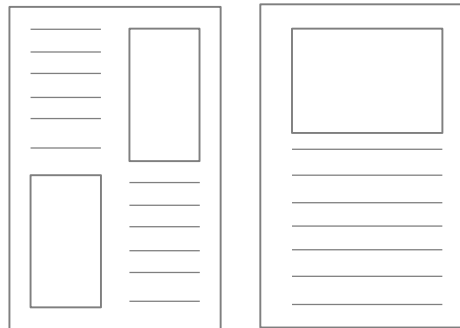


A'CROBASEを利用してスマートデバイスなどで更新。



#### 効果的なレイアウト構成

装飾機能を使用して、マーケティング効果のあるレイアウトを構成可能です。



#### 公開・非公開の時限設定

コンテンツの公開／非公開の時限設定が可能です。



A'CROBASEよりコンテンツの時限設定が可能。



公開OR非公開



## 8 会社概要



社名	株式会社フォーティス
代表者	小出 匡
設立	平成16年7月1日
資本	1,000 万円
事業内容	ソフトウェアの開発及び販売、インターネットサービスの企画及び運営 システムエンジニアリングサービス
加盟団体	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会、関東ITソフトウェア健康保険組合 一般社団法人江戸川北法人会
所在地	〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町7-2小舟町243ビル 5F
TEL	03-6206-2702
FAX	03-6206-2703

当ホワイトペーパー及び、  
「ACROBASE」についてのお問い合わせは下記までご連絡下さい。

---



**株式会社フォーティス**

〒103-0024

東京都中央区日本橋小舟町7-2小舟町243ビル 5F

**TEL : 0120-973-227**

(受付/10:00~17:00 平日・月~金)

**MAIL : [products@fortis.co.jp](mailto:products@fortis.co.jp)**

サービス詳細URL

<http://www.acrobase.jp>