

WEBを活用したリードジェネレーション6つの成功事例

CVRを3倍、4倍に激増させたIT関連企業と製造業のWEB改善施策

主な内容と目次

この資料では、BtoBに特化したWEB活用によるリードジェネレーション（新規見込み獲得）の成功事例（IT企業、製造業）をご紹介します。なお、この資料では、実際の事例をご紹介しますが、機密保持の関係上、具体的な会社名はご紹介できません。そのため、公開できる範囲のみにとどめております。

- IT関連企業A社様の成功事例

- ・ アクセスがあるが**CVRが低い**、技術部門の**コンテンツがSE（技術者）目線**、WEBの**PDCAの回し方がわからない**などの課題を解決した事例

- IT関連企業B社様の成功事例

- ・ アクセスがあるが**CVRが低い**、製品名での検索しかない、WEBの**PDCAの回し方がわからない**などの課題を解決した事例

- 印刷業C社様の成功事例

- ・ **コンバージョン件数が年間数件程度**しかない、**WEB担当者のスキルが低い**などを解決した事例

- 製造業D社様の成功事例

- ・ アクセスがあるが**CVRが低い**、一部製品はサイト設計すらできていない、**WEBのPDCAの回し方がわからない**などの課題を解決した事例

- IT関連企業E社様の成功事例

- ・ アクセス数、CVR共に高いが、**獲得しているリードの確度が低い**を解決した事例

- 製造業F社様の成功事例

- ・ **年間数件程度しか問い合わせが来ない**を解決した事例

[申し込みする](#)