

見込み客を獲得するWEBページのコンテンツ設計の仕方

自社の強みを生かして見込み客を獲得する方法

主な内容

BtoBにおけるWEBを活用した見込み獲得では、自社の強みを打ち出したコンテンツ作りが必須。そこで、この資料では、自社の強みを生かしながら、見込み客を獲得するためのコンテンツ設計の仕方を全36ページにもわたってご紹介する。なお、年間100社の見込み獲得に成功したお客様の事例を交えながらご紹介する。

こんなWEB担当者の悩みを解決する資料

1. 自社サイトに見込み客を獲得できるコンテンツがない
2. 見込み客を獲得するためのコンテンツの作り方がわからない
3. 自社の強み・特長を生かしたコンテンツの作り方がわからない

目次

1. 年間100社の見込み獲得に成功したお客様のご紹介
2. 見込み客を獲得するコンテンツ設計「6つのプロセス」
 1. メインの集客用キーワードを決める
 2. サジェスト分析する
 3. ファーストビューを設計し入口を決める
 4. 獲得したい見込み客のイメージを深めて出口を決める
 5. 入口と出口をつなげるコンテンツ骨子を考える
 6. コンテンツ骨子に沿ってページを作る
3. まとめ

[申し込みする](#)