

# BtoBデジタルマーケティングの 実行計画の立て方「5段階プロセス」 ～KGI・KPI設定と戦略的な計画書の作り方～

BtoBのデジタルマーケティングの実行計画・年間計画の立て方を5段階のプロセスに分解してご紹介している資料。デジタル活用できそうかどうかの相性分析から、KGI・KPI設定、そして計画策定までの流れを解説しています。

## 主な目次・内容

1. BtoBデジタルマーケティングの定義
2. 定義から見るBtoBデジタルマーケティングの実行計画立案の注意点
3. BtoBデジタルマーケティングの実行計画の立て方プロセス
  1. 段階1「相性確認」-1：相性確認のやり方
  2. 段階1「相性確認」-1：**相性分析のサンプルレポート**
  3. 段階2「範囲決定」
  4. 段階2「範囲決定」-2：デジタルマーケティング俯瞰図
  5. 段階2「範囲決定」-2：様々な**デジタルマーケティング俯瞰図サンプル**
  6. 段階3「KGI・KPIの確定」-**ロジックツリーサンプル**
  7. 段階4「現状分析」-1:現在のネックを見つける
  8. 段階4「現状分析」-2: 将来の目標を決める
  9. 段階5「計画立案」-**年間計画のサンプル表**
10. BtoBデジタルマーケティングの実行計画の立て方プロセス まとめ

[申し込みする](#)