



BowNow

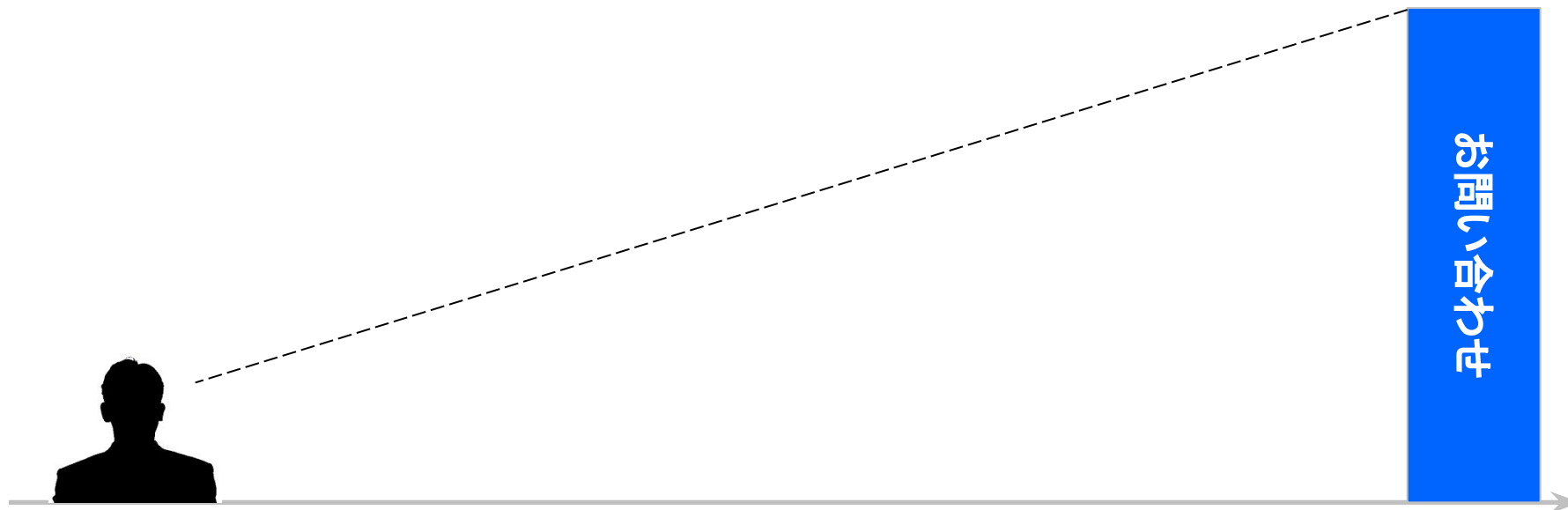
中間コンバージョンについて

1.	中間コンバージョンとは	P3
2.	CVに至らないユーザーの心理状況	P4~P5
3.	成功事例	P6~P7
4.	中間コンバージョン案	P8~P10

コンバージョンに至らないユーザーの心理状況

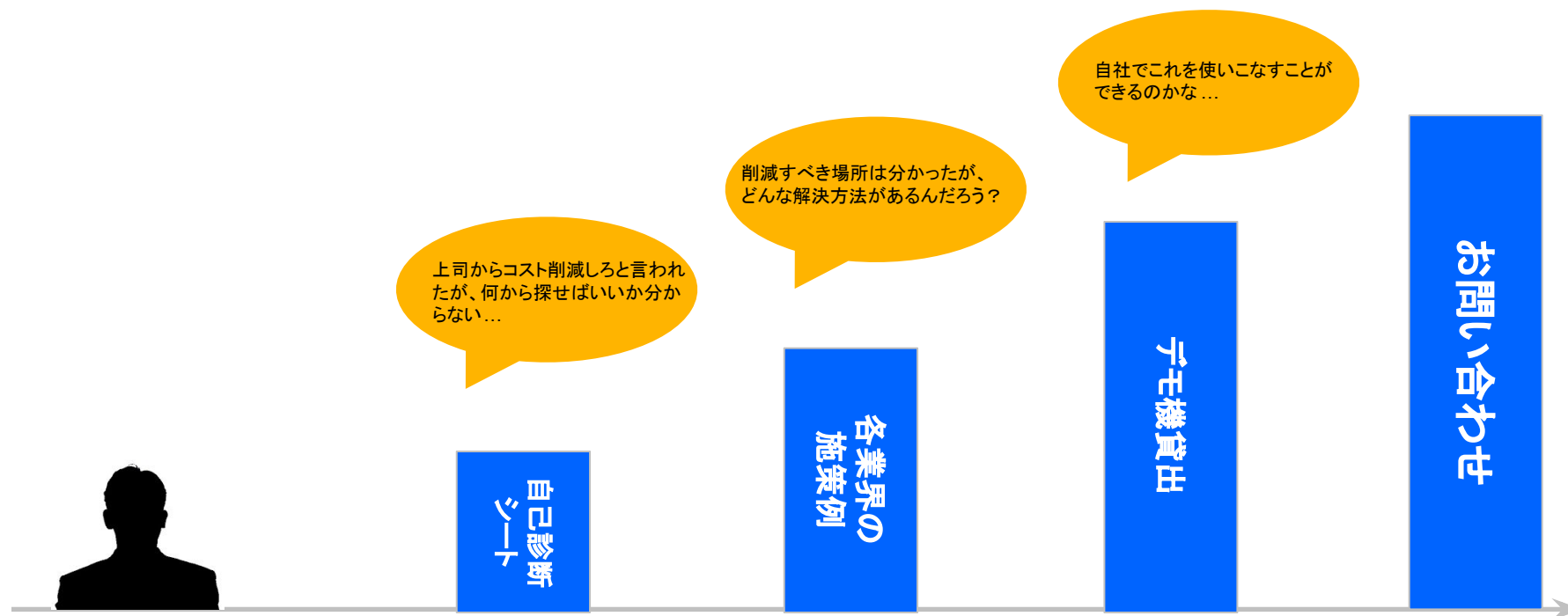
お問い合わせはユーザーの心理的ハードルが高い。

ハードルを低くして、お問い合わせすることで何ができるかを明記することが必要です。



コンバージョンに至らないユーザーの心理状況

ユーザーの状況を想定し、それぞれの検討度に合ったコンバージョンポイントを用意することで、ユーザーの検討度を把握しつつより多くのコンバージョンを獲得できます。



課題: 資料請求数を増やしたい

SEO強化を実施し流入数は増加してきたものの、問合せ・資料請求の数が十分ではない。
流入から問合せのコンバージョン率の改善を図りたい。

施策: お問い合わせ項目を細分化し、各ページの下部に設置



「問い合わせ」だけでなく「技術について」など様々な種類の問い合わせフォームを設置。また、特定のページにしかなかった問い合わせへの導線を全ページに設置しました。

➡**入力ストレス解消により離脱率が減少、申込率が向上!**

成功事例 ～効果～


- ・製品データシート
問合せのフォーム
- ・26件→45件

57%UP




- ・技術・貸出機ページ
- ・新設のため比較無し
(4件のアクセス)

+4件



- ・製品故障・修理依頼のページ
- ・47件→46件

2%Down



- ・製品マニュアル
ダウンロードページ
- ・125件→138件

10%UP



- ・製品マニュアル
ダウンロードページ
- ・5件→17件

240%UP



- ・製品購入ページ
- ・68件→97件

42%UP



- ・純粋な問合せ
フォーム
- ・6件→16件

166%UP



中間コンバージョン案

eBOOK・ホワイトペーパー



「フォローすべき見込み客」を可視化！一歩進んだメール配信とリード育成の最新手法
BtoB営業を一步前へ進めるセールスマーケティングマニュアル
簡単に始めるリードナーチャリング実践
“展示会名刺”を高確率の見込み客に育てる 4つのステップ

資料をダウンロードする

業界ならではのデータ分析、マニュアル、最新技術など、業界に関わる方であれば初心者からベテランまで各段階が興味あるコンテンツを用意。個人情報を入力するとダウンロード可能になる。

イベント

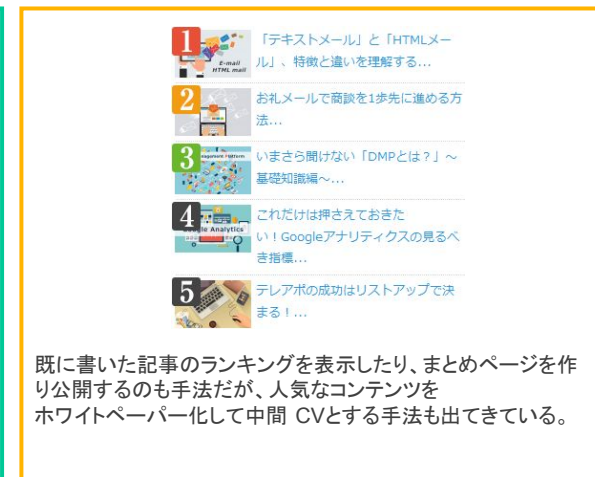


マーケティングイノベーション
BtoBマーケティングの実践ノウハウ

HOME マーケティング 営業 経営 セミナー案内 お役立ち資料

講習や勉強会などのセミナーだけでなく、新製品や新設備の発表会などの既存向けのリアルイベントなども顧客育成の要因となります。個人名を入手できるだけでなく、興味がある方やこれから検討する方が参加する傾向にあるので、BtoBの場合は有効な手法と言える。

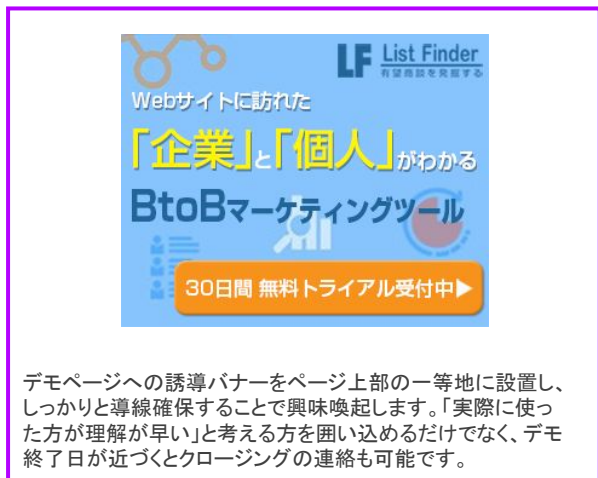
ランキング情報



- 「テキストメール」と「HTMLメール」、特徴の違いを理解する...
- お礼メールで商談を1歩先に進める方法...
- いまだ聞けない「DMPとは？」～基礎知識編～...
- これだけは押さえておきたい！Googleアナリティクスの見るべき指標...
- テレアポの成功はリストアップで決まる！...

既にも書いた記事のランキングを表示したり、まとめページを作り公開するのも手法だが、人気なコンテンツをホワイトペーパー化して中間 CVとする手法も出てきている。

インタラクティブデモ



Webサイトに訪れた「企業」と「個人」がわかる
BtoBマーケティングツール
30日間 無料トライアル受付中▶

デモページへの誘導バナーをページ上部の一等地に設置し、しっかりと導線確保することで興味喚起します。「実際に使った方が理解が早い」と考える方を囲い込めるだけでなく、デモ終了日が近づくとクロージングの連絡も可能です。

事例



BtoBコンテンツマーケティングの実践事例5選
2014年12月17日 コンテンツマーケティング リードナーチャリング

2015年を目前にして、年末・来期のマーケティング戦略を考えている担当者の方も多いかと思えます。今回は、昨今話題のコンテンツマーケティングに関する実践事例5選をご紹介します。ご紹介させて頂く企業様のコンテンツマーケティング [...]

▶ 続きを読む

事例を取りためていく事で有益な集客コンテンツにもなるが業界別や用途別などカテゴリーごとに取りまとめた資料や非公開事例の限定公開など、事例を活用した中間 CVも用意可能。

チェックリスト



自社の売上UPのために考えるべき7つのこと
2014年12月2日 法人営業

年末も迫り、今年の売上や利益をまとめている企業様も多いのではないのでしょうか、もしくは3月決算の企業様はそれに向けて「あと売上〇〇円足りないぞ！」と現場に突破を掛ける経営者も多い時期かと思えます。そのような指示があると [...]

▶ 続きを読む

ポイントを絞って、コツ・ノウハウを配信。クライアントの製品・サービス選定時に有益となる情報を伝える事で信頼を得られると同時に検討前の「準顕在層」との接点を持ち囲い込みが可能。

参考表現 ～中間コンバージョンの導線～

サイドバナーに各種CVを配置(吉積情報株式会社様)



CV導線

お気軽にお問い合わせください
Cloud Aceに関する各種ご相談・お問い合わせを受け付けております。
0120-054-451
お問い合わせ窓口(平日10:00-19:00)
メールフォーム

書籍案内

吉積情報の著書
仕事で使える Google Cloud Platform
最新クラウドインフラ導入マニュアル
お近くの書店、またはAmazonにて発売中!
Amazon詳細ページへ

ホワイトペーパー

Google Cloud Platform
活用事例集ダウンロード
詳しくはこちらをご覧ください。
詳細はこちら

ホワイトペーパー

GCP・AWS・Azure
主要3サービスを比較
クラウドサービス比較表
ダウンロード

2分でわかる! クラウドエース
動画はこちら

動画コンテンツ

クラウドコンピューティング EXPO
会期: 2016年5月11日(木)~13日(土)
会場: 東京ビッグサイト
主催: リードエグゼクティブジャパン株式会社
小冊No. 東56-4に出展します

展示会案内

無料で平日毎日開催!
GCP ハンズオン トレーニング
詳細はこちら

セミナー案内

Google Cloud Platform vs AWS
詳細はこちら

知識コンテンツ

Cloud Ace
Youtubeチャンネル

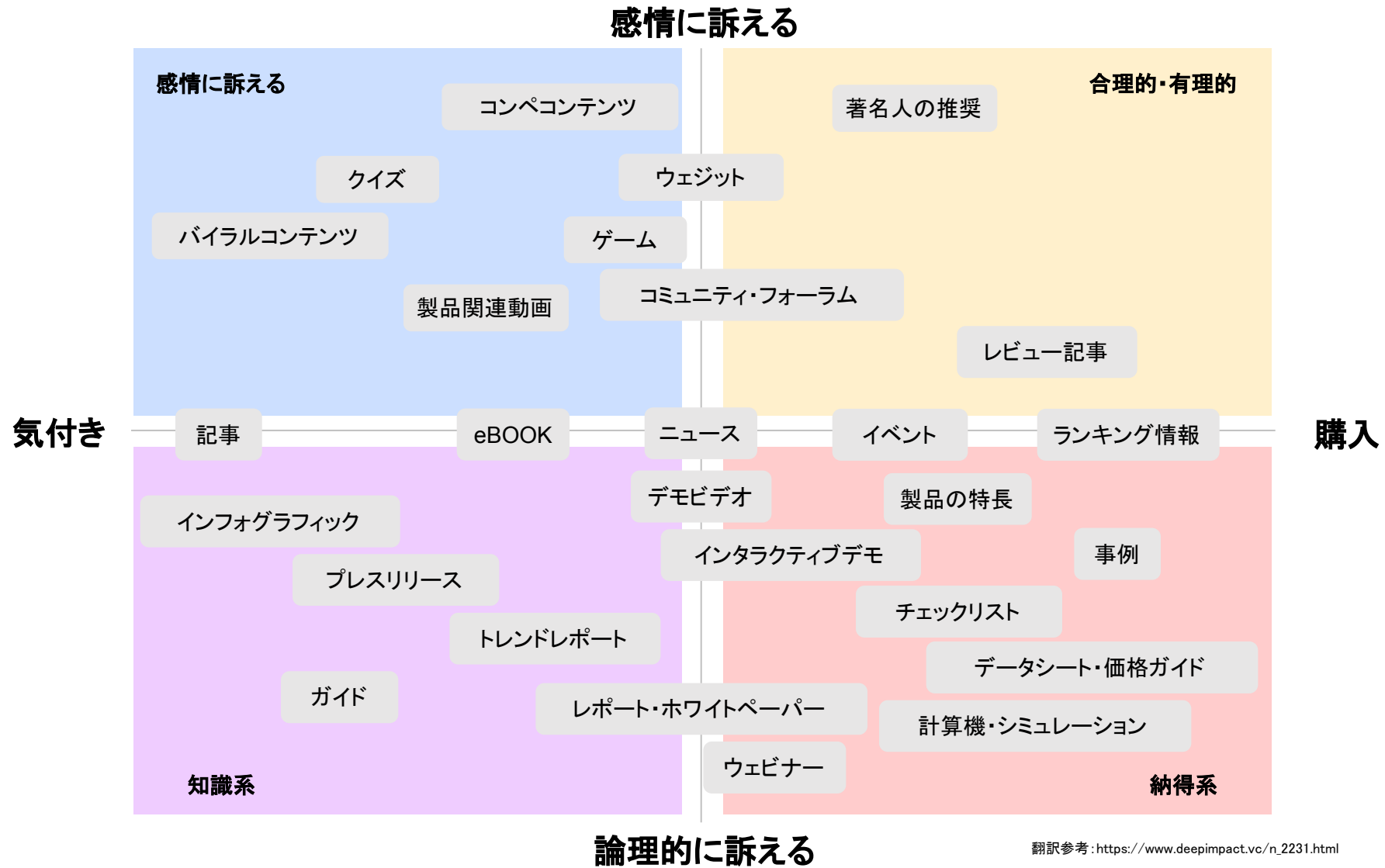
YouTube

■ =中間CV/ホワイトペーパー

■ =知識・ノウハウ系

■ =外部評価

参考:コンテンツ一覧



翻訳参考: https://www.deepimpact.vc/n_2231.html



About us



社名	クラウドサーカス株式会社
共同代表	北村 健一 CEO 金井 章浩 COO
本社	〒163-0919 東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス21F
拠点	【大阪支店】 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町 4-20 グランフロント大阪 タワー A17階 【福岡支店】 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南 1-10-4 第二博多借成ビル 4階
TEL	0120-919-901
URL	https://cloudcircus.jp/
資本金	150,000千円
設立	2021年7月1日
株主	スターティアホールディングス株式会社 東証プライム市場 3393(連結100%子会社)