



コンテンツマーケティング 事例集
株式会社アワード

PROJECT

コンテンツマーケティングによる
新規顧客獲得のために
WORD PRESSを活用した事例

WORDPRESS コンテンツマーケティング導入事例

安定したアクセス数を獲得して問い合わせが増加!! 新規顧客の獲得に繋がった

ホームページへのアクセスは80倍増 問い合わせからの収益化に成功

コンテンツマーケティング導入前の課題

- ホームページを作成していたが、名刺代りで新規開拓には機能しておらず、維持費用だけが発生していた。
- サービスの中で価格競争に陥っている分野があり、自社の強みを生かせるジャンルでの業務を拡大する必要があった。
- コロナの影響で30%以上の売り上げダウンとなったサービス分野があり、それに変わる業務を開拓する必要があった。

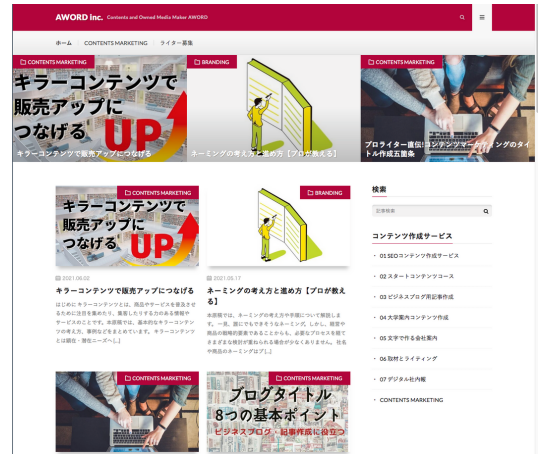
コンテンツマーケティング導入の成果

- コンテンツマーケティング導入により、半年でホームページへのアクセスが80倍になった
- 新規問い合わせが毎月コンスタントに発生。
- 新規顧客との面談回数が増えたことで新たなニーズの発掘となり新サービスの構築に役立った
- 新規顧客の売り上げが対前年度比で200%以上になった

今後の展開～事業の拡大に向けて

コンテンツマーケティングでは、予想外のテーマの記事へのアクセスが毎月一定数あることがわかり、新サービスをスタートさせることになった。今後は記事をさらに増やすことでユーザーニーズを捉えたサービスの拡充を図り、事業規模の拡大に生かす戦略を打ち立てた。

活用中のコンテンツマーケティングのサイト



新サービスのために新たに制作したサイト



新規顧客獲得率

対前年比 **200%**

ホームページの流入

対前年比 **80倍**

コンテンツマーケティングの概要

コンテンツマーケティングとは、ユーザーにとって価値ある情報を制作しWeb上で発信することにより、集客を行うマーケティング手法のひとつ。ユーザーにサービスを認知してもらうことからファンへと育成するまで一連の流れを築くことで売上や顧客増を目指す。一度構築したコンテンツは長期的に活用できることから資産としての側面もあり、ブランディングにも貢献する。

コンテンツマーケティングのお問い合わせ

株式会社アワード
sagan@awordinc.com

06-6203-4121

問い合わせフォームは
[こちらをクリック](#)