

コンテンツマーケティング（オウンドメディア）担当者や
マーケティングオートメーション担当者がいまさら聞けない

7つの「アレ」の作り方

Content marketing consulting

コンテンツマーケティング（オウンドメディア）担当者 マーケティングオートメーション担当者がいまさら聞けない 7つの「アレ」の作り方

- └ ①ペルソナ
- └ ②カスタマージャーニーマップ(CJM)
- └ ③シナリオ（マクロシナリオ・ミクロシナリオ）
- └ ④リードジェネレーション戦略
- └ ⑤リードナーチャリング戦略
- └ ⑥キーワードリスト
- └ ⑦コンテンツマップ



①ペルソナの作り方

ペルソナ設計シート（いますぐ客）			
基本情報	氏名	佐藤隆太 さん	
	性別	男性	
	年齢	55歳	
	役職	物流センター長	
会社情報	企業規模	社員数 180名（パート・アルバイト含む）	
	所在地	東京都港区	
	事業内容	物流センターの商品の仕分け、保管、梱包、発送業務	
	店舗数	東京・神奈川の卸売市場内に2拠点	
	売上	10億	
購買プロセス	購買ファネルのステージ	比較検討	
	購買プロセスにおける役割	選定者	
	現状の不満・課題	従業員によって選択頻度がバラバラ、保健所・取引先の立ち入りがあった場合に備えたい	
	購入・レンタル時に重要視していること	衛生管理、サービス内容	月額料金

参考コラム：

ペルソナって、どうやって決めるんですか？

<https://gliese.co.jp/success/mailmagazine/official/220303.html>

②カスタマージャーニーマップ(CJM)の作り方



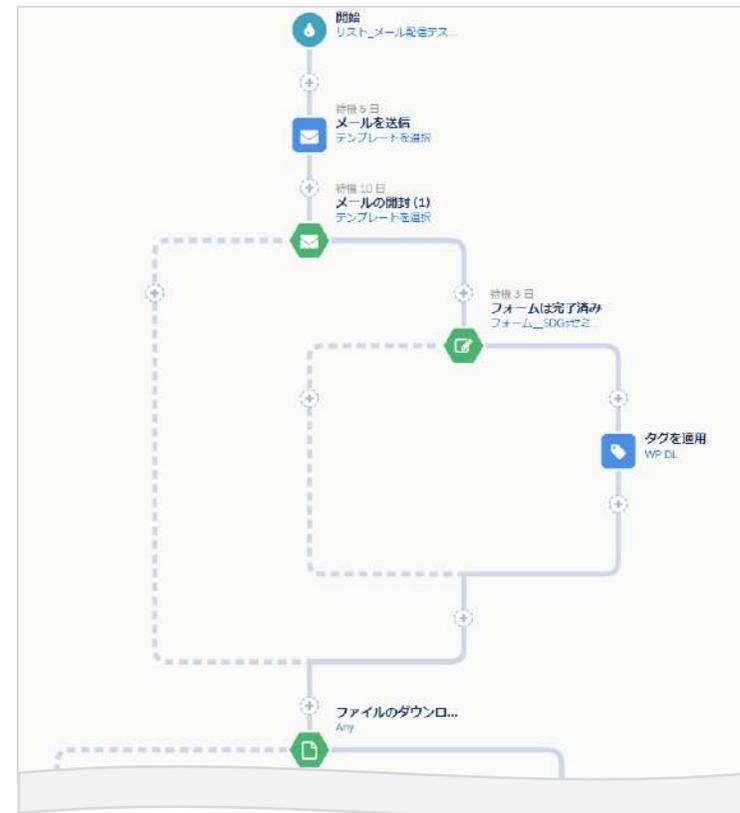
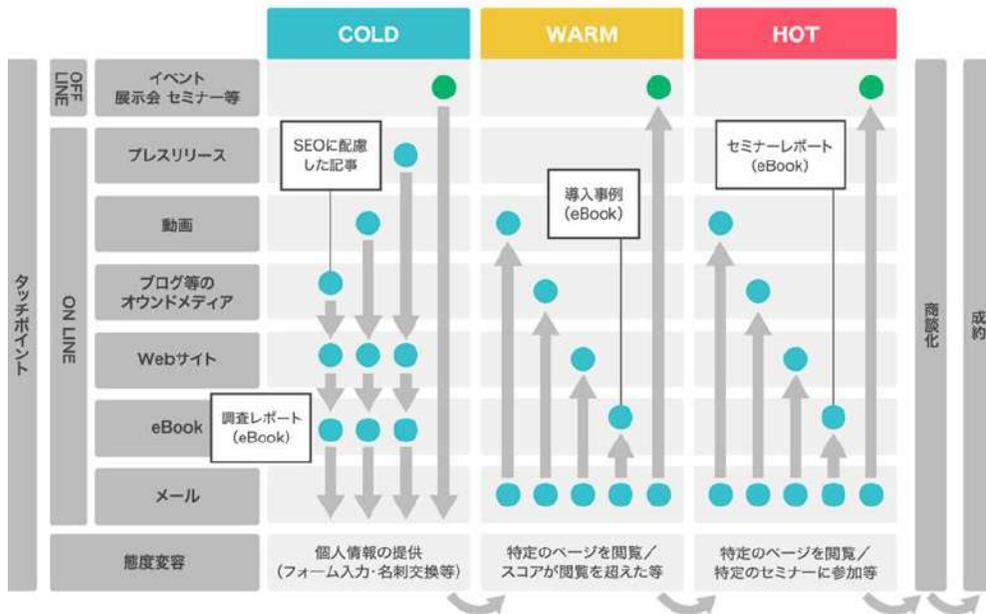
商品・サービス名: ABC		ヘルソナ名: 佐藤隆太 さん					
購買ステージ	非認知・認知 (ABCを知らない・知っているが興味がない)	興味関心 (ABCを知っているが情報収集中)		比較検討 (ABC導入を前提に比較検討中)		高談化	
リード獲得	ナシ (新規流入)	アリ (ナーチャリング)	ナシ (新規流入)	アリ (ナーチャリング)	ナシ (新規流入)	アリ (ナーチャリング)	ナシ (新規流入)
購買心理 Before							
タッチポイント	検索エンジン	ナーチャリングメール	検索エンジン	ナーチャリングメール	検索エンジン	ナーチャリングメール	検索エンジン
行動 ※キーワードリスト 登録							
コンテンツ ※コンテンツマップ 登録							
購買心理 After							
行動	調査レポートをダウンロード	●ナーチャリングメールから誘導したウェビナーに参加	●「ケーススタディ」「事例」をダウンロード	●ウェビナーに参加 ●カタログダウンロード	同左	お問い合わせフォーム「製品、ソリューションの導入」から問い合わせ	お問い合わせフォーム「製品、ソリューションの導入」から問い合わせ
行動に対するフォロー	資料ダウンロード 自動返信メール	ウェビナー申し込み自動返信メール	●資料ダウンロード 自動返信メール	●資料ダウンロード 自動返信メール ●カタログダウンロード 自	同左	お問い合わせフォーム自動返信メール	お問い合わせフォーム自動返信メール

参考コラム：

実績：『Webマーケティングの進め方がわからない』を、ペルソナ・CJM設計からご支援

<https://gliese.co.jp/success/article/result03.html>

③シナリオ（マクロシナリオ・ミクロシナリオ）の作り方 Gliese

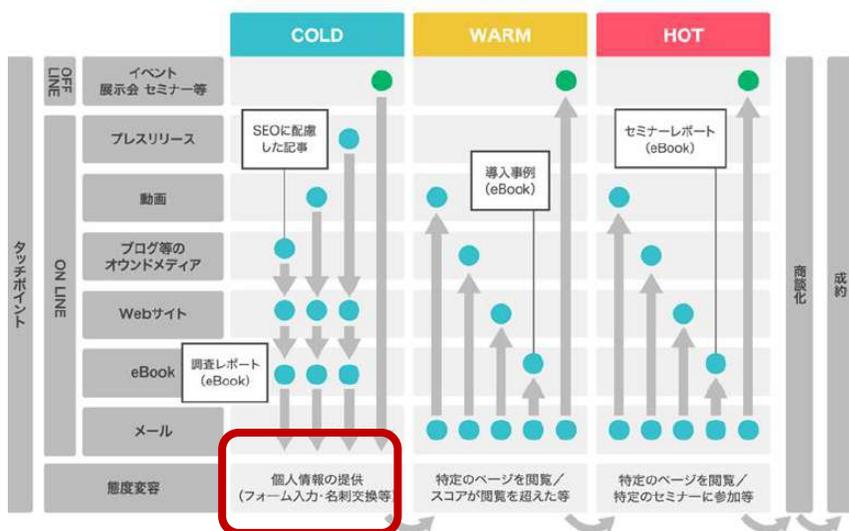


参考コラム：

ナーチャリングメールのシナリオって、どう設計すればいいの？

<https://gliese.co.jp/success/mailmagazine/official/210610.html>

④ リードジェネレーション戦略の作り方

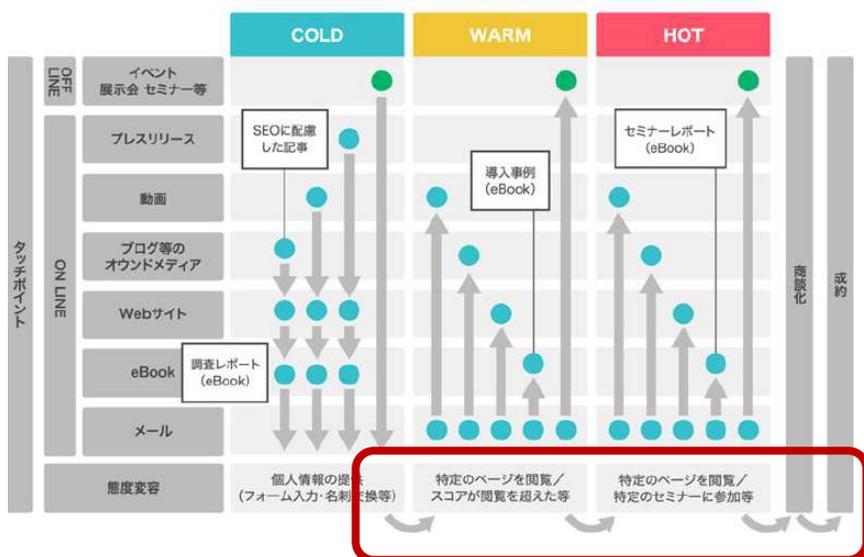


参考コラム：

MAを導入してから気づいたのですが、リードってどうやって集めるのでしょうか？

<https://gliese.co.jp/success/mailmagazine/official/180629.html>

⑤ リードナーチャリング戦略の作り方



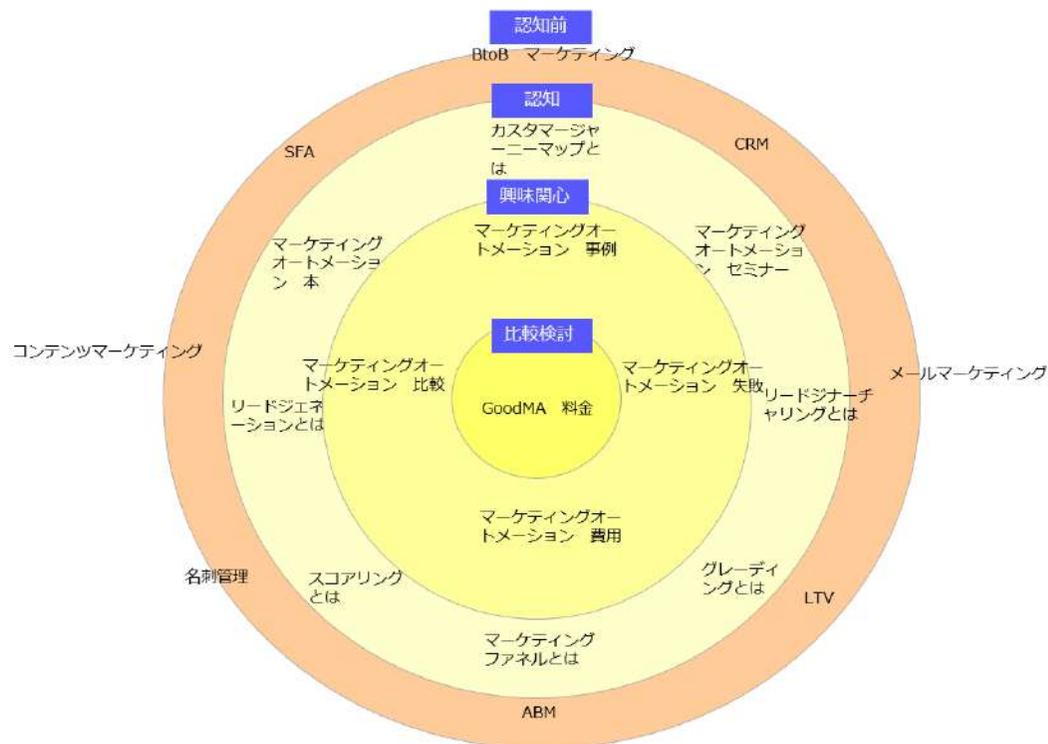
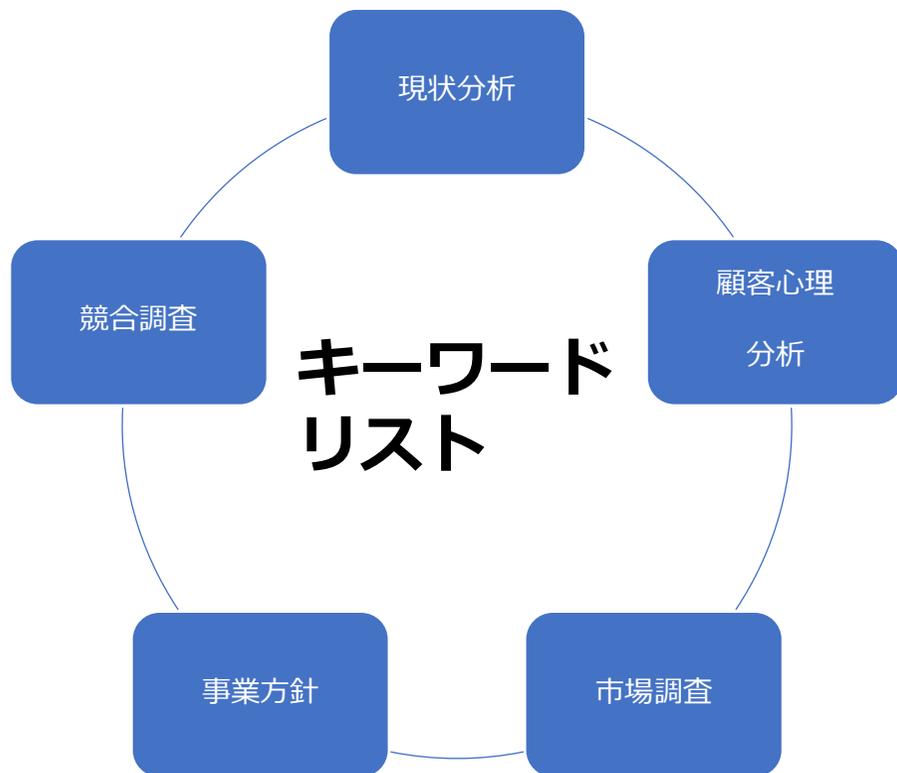
- 【第1回】メールマーケティングにおける戦略とは何か？
- 【第2回】名刺交換からのナーチャリングシナリオ例
- 【第3回】無料セミナー参加からのナーチャリングシナリオ例
- 【第4回】無料セミナー(デモンストレーション)申し込みを起点としたお悩み客向けのナーチャリングのシナリオ例
- 【第5回】上司決裁を手助けするナーチャリングのシナリオ例
- 【第6回】商談が尻すぼみになってしまった場合のナーチャリングのシナリオ例
- 【第7回】失注した場合のナーチャリングのシナリオ例
- 【第8回】既存客(取引継続中)向けのナーチャリングのシナリオ例
- 【第9回】既存客(取引円満終了)向けのナーチャリングのシナリオ例
- 【第10回】代理店(パートナー)向けのナーチャリングのシナリオ例

参考ダウンロード資料：

BtoB企業のための初めてのメールマーケティング講座<戦略編>

<https://gliese.co.jp/success/useful/WP-b2b-mail-3strategy.html>

⑥キーワードリストの作り方

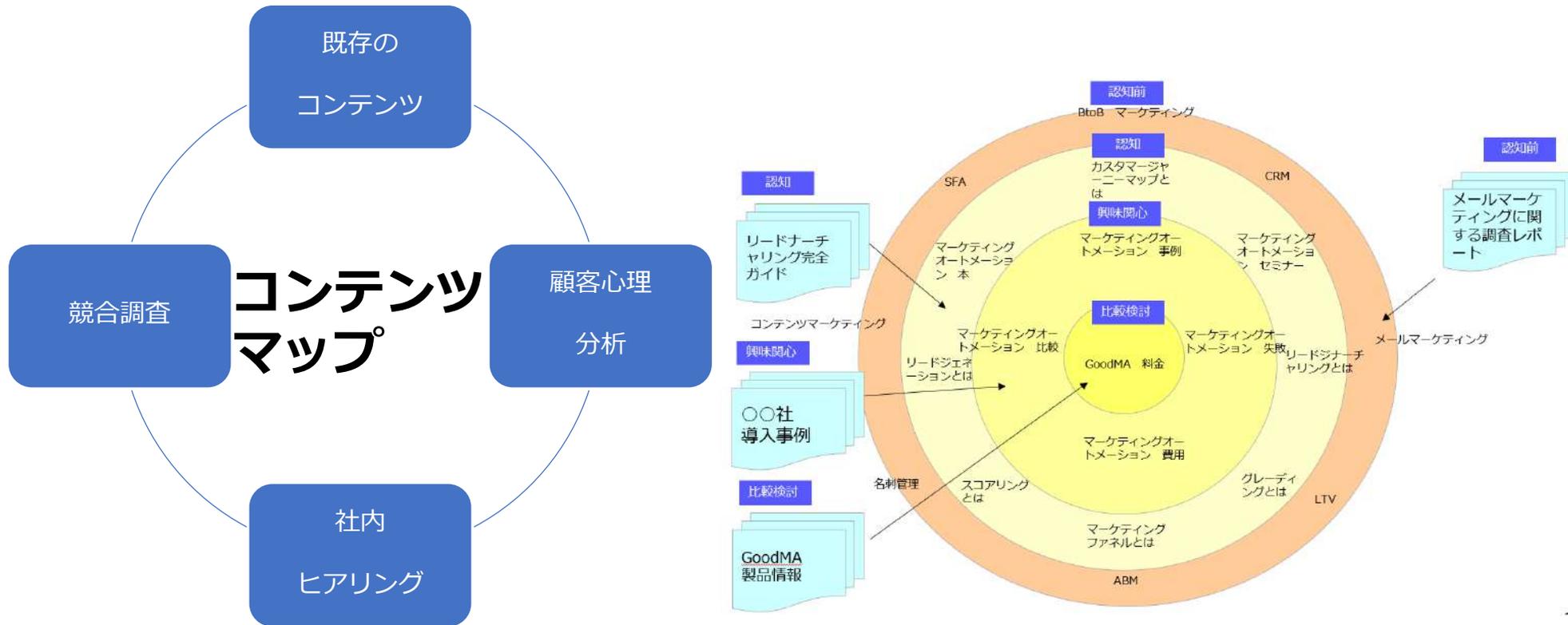


参考コラム：

コンバージョンに直結するキーワードを見つけるポイントは？

<https://gliese.co.jp/success/mailmagazine/official/180712.html>

⑦コンテンツマップの作り方



参考コラム：

コンテンツマーケティング（オウンドメディア）に必要な16のコンテンツとは？

<https://gliese.co.jp/success/useful/>

会社名	株式会社グリーゼ (Gliese Co., Ltd.)
所在地	<p>【本社】〒103-0027 東京都中央区日本橋3-2-14 日本橋KNビル4階 電話：03-5201-3033</p> <p>【沖縄事務所】〒900-0036 沖縄県那覇市西2-12-1 ファミール西町ポートサイド1303</p>
役員構成	<p>代表取締役 社長 福田 多美子 (ふくだ たみこ)</p> <p>代表取締役 会長 江島 民子 (えじま たみこ)</p>
設立年月	2000年12月
事業内容	<p>Webマーケティング支援 コンサルティング コンテンツ制作 社員研修</p> <p>SDGs/サステナビリティ支援 コンサルティング コンテンツ制作 社員研修</p>

株式会社グリーゼ コーポレートサイト



<https://gliese.co.jp/>



オウンドメディア 「コンテンツマーケティングの 成功法則」



<https://gliese.co.jp/success/>



SDGsページリンク集 「SDGs message collection」



<https://gliese.co.jp/sdgs/>





代表取締役 社長
福田 多美子（ふくだ たみこ）

TAMIKO FUKUDA



- セールスフォース・ドットコム認定 Pardotコンサルタント
- 英国CMI認定サステナビリティ（CSR）プラクティショナー
- SDGsカードゲーム・ファシリテーター（SDGs de 地方創生／SDGsアウトサイドイン／Get The Point）

株式会社富士通ターミナルシステムズ（現在はFJFS）を経て、フリーランスのテクニカルライターとして活動。2004年に、現在の株式会社グリーゼに入社。2022年10月 代表取締役 社長に就任。

デジタルハリウッド、宣伝会議、大手前大学（通信教育部）などで、「Webライティング講座」の講師を務める。著書に、以下5冊がある。SDGs／サステナビリティに関する企業向けの研修、社内浸透支援（カードゲーム含む）にも注力。



代表取締役 会長
江島 民子（えじま たみこ）

TAMIKO EJIMA



- セールスフォース・ドットコム認定 Pardotコンサルタント
- SDGsスーパーバイザー（一般社団法人 国際SDGs推進協会）
- 宣伝会議・翔泳社等セミナー講師

株式会社富士通流通システムエンジニアリング（FDE）を経て、フリーランスのシステムエンジニアとして活動。2000年12月 有限会社ウィンアンドウィンネット設立。2008年6月 株式会社グリーゼに社名変更。2022年10月 代表取締役 会長に就任。日本オンラインショッピング大賞審査員などを歴任。マイクロソフト社の社会貢献事業「女性起業UPルーム」初代コーディネーター。全国1535ヶ所で開催された創業塾・経営革新塾の受講者アンケート調査では、『講師満足度日本一』の評価を受けている。宣伝会議主催「メールマーケティング実践講座」「BtoB企業のためのメールマーケティング実践セミナー」講師。



☑ グリーゼでは、4種類のメールマガジンを配信しております。



「公式メルマガ」

グリーゼのコンサルタント・ディレクターが交代で書くメールマガジンです。マーケティングに関するテーマを、Q&A形式で分かりやすく解説します。



「SEO最新ニュース」

SEOコンサルタントの長濱が、SEOに関する最新ニュースをピックアップ。Googleの動向、役立つツール、ニュース情報等をお届けします。



「SNS最新ニュース」

グリーゼのSNS担当の愛垣が、SNSに関する最新ニュースをピックアップ。フェイスブック、ツイッター、LINE等、幅広いニュースをお届けします。



「SDGs最新ニュース」

グリーゼのSDGs担当の吉田が、SDGsに関する最新ニュースをピックアップ。国の取り組み、企業の取り組み、イベント・セミナー情報をお届けします。



グリーゼのホームページまたは右の二次元コードからお申し込みください。

<https://gliese.co.jp/success/mailmagazine/subscribe/>

