

# サービス案内

ウェブサイト制作

ウェブ広告運用代行

SEO対策

メールマーケティング企画

ウェビナー企画

ホワイトペーパー企画



小さな会社をWEBでつよく元気に  
attractive

2025.10.01更新

# よくご相談いただく営業課題



ウェブの活用についてこのようなお悩み、お持ちではないでしょうか？

ウェブにも力を入れなければと思いつつ、何からはじめて良いか分からず手つかずなんだよな。

およその費用や必要な人員が分からないので、ウェブへの注力が後回しになっていて…。

目の営業活動に手いっぱい…。みんなどうやってウェブのことをやる時間を作つんだろう？

コンサルに言われるがままやってみたけど成果が出ず、そのまま放置状態になっていて…。



# 外部環境はこのようになっています



相互の得意分野を生かしながら取り組みを進めます。

85%が営業面談前に候補を絞り込み。購買プロセスの“非対面化”が進行

BtoB商材の検討開始にWebが影響力を持つ

営業担当と会う時間は、購買活動全体のわずか17%

バイヤージャーニーの67%(場合によってはそれ以上)はウェブで行われる

バイヤーは購買プロセスの3分の2が経過するまで、売り手と関わりを持ちません。

ほとんどの場合、バイヤーは準備ができるまで、一方的な売込みを意図的に無視しています。

顧客はサプライヤーにアクセスする前に、すでに購入候補としてある程度絞り込んでいた

B2Bバイヤーの80%は、購買プロセスの70%を終えた時点で最初のコンタクトを開始。

## Point

購入者はウェブでの情報を元に購入対象の選定を相当程度進めていることが分かります。  
つまりウェブの情報で選ばれる状態にしておくことが重要と言えます。

# attractiveがこのようにご支援します



時間がない・人がいない・スキルがないなどの懸念があつても心配不要です。

①コンテンツの元になるカタログや  
営業資料等をご提供いただきます。



②ご提供いただいた資料等を参考  
にコンテンツを作成します。



少ない工数でコン  
テンツを量産でき  
る



様々なフォーマッ  
トで発信するため  
リーチ範囲が拡大



戦略から実行まで  
伴走支援すること  
で効果が最大化



知識やスキルが  
なくても発信を継  
続可能

# attractiveのサービスでこう変わります



「必要ない人まで声を掛ける」から「欲しい人だけから自然と声が掛かる」に

## 導入前

- アポ獲得からクロージングまでのすべての工程に営業が対応しなければならない。
- 毎日、大量のアポ取りとアポ対応に多くのリソース投入。
- 接戦に持ち込めても最後はスペック勝負、価格勝負で敗北。
- ウェブで情報が見つからないので知らないうちに失注している。
- 古いタイプの会社として認識され、業界でのプレゼンスが低下

## 導入後

- 認知や興味付けはウェブが行うため、営業担当者は商談以降の対応ですむ。
- 営業担当者は待っていれば顧客から声がかかるようになる。
- 初回商談の段階で情報収集済みで、価格やスペックでの勝負になりにくい。
- 興味のある見込み顧客から声がかかるのでムダ打ちが少ない。
- モダンな営業手法を採用することで最新の情報が提供されるとの期待が高まる

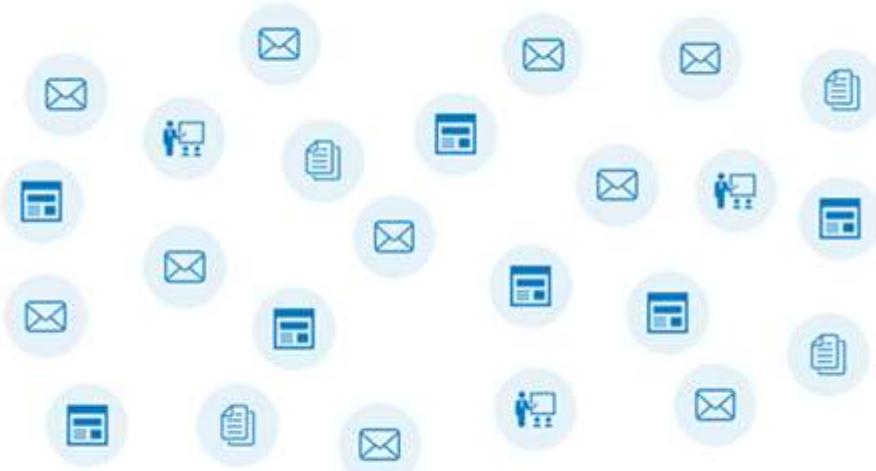
### Point

attractiveのサービスを利用いただくことでウェブでの露出が増え、それが商談数が増加し、さらに営業の効率化にまでつながります。

# サービス概要



ウェブの様々な施策を総動員して認知獲得から商談づくりまでをご支援します。



attractiveはウェブサイトやSEO対策、  
ウェブ広告などウェブを活用し、クライア  
ント様とエンドユーザー様との接点づく  
りから商談化までをご支援します。

見込み顧客の求める情報を繰り返し発  
信することで企業の信頼性を高め、ビジ  
ネスの成功につなげます。

## Point

ウェブの複数の施策を組み合わせ、継続的にそして戦略的に見込み顧客と接点を持つこと  
でより選んでいただきやすくなるポジションを目指します。attractiveがクライアント様  
のリソースを活かし、商品サービスの強みを引き出すことでこれを実現します。

# attractiveのサービスの特徴



全体と部分、上流と下流にバランス良く目配りしながら最適解を求める。

## 施策を組合せる

SEO対策またはウェブ広告とのほかのウェブマーケティングの複数の施策を組合せてリード獲得をご支援します。

## 継続的に接点

獲得したリードとの接点を維持するため、メルマガを軸に継続的に発信します。

## コンテンツを二次利用

ひとつのコンテンツから切り口やターゲットを変えて複数のコンテンツを作成するのでマーケティング活動を効率化できます。

## 多媒体での発信をご支援

オンラインセミナー、ホワイトペーパー、ブログ、メルマガなど、さまざまなフォーマットでコンテンツを提供するのでリーチ拡大が容易です。

## 顧客視点の強み訴求

情報収集を開始した方から最終選定の方まで検討段階に合わせてコンテンツを提供することで欲しい情報は揃っているという信頼感を醸成します。

## 仕組みで継続

発信するネタが尽きないよう同業や他業種からアイデアを収集し、見込み顧客の関心を引き続けるための発信をサポートします。

# サポートしているマーケティング施策



リードの獲得から商談化までさまざまな施策を駆使してご支援します。

SEO対策



Web広告



ホワイトペーパー



オンラインセミナー



ブログ



メール  
マーケティング



さまざまなウェブの施策を活用することで、認知拡大から興味付け、さらには商談化へつなげます。

小さい会社でありながら多くの情報を発信することでオンラインでのプレゼンス向上に貢献します。

attractiveはウェブを通じた情報発信をご支援いたします。

## Point

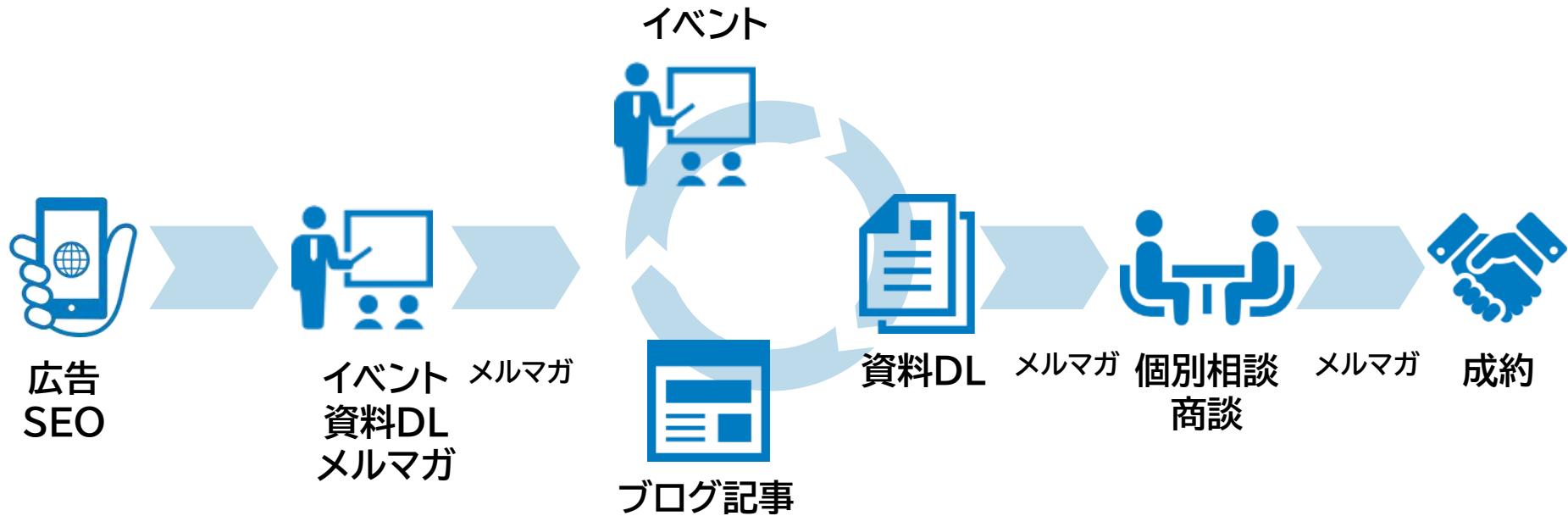
たくさんのコンテンツを次々と出していくのは理想です。しかし、実際にやるのは簡単ではありません。

attractiveがサポートすることでひとつのコンテンツから複数のコンテンツに、あるいは複数のコンテンツからひとつのコンテンツに再編集をサポートしますので、さまざまな形式のコンテンツを発信できます。

# ウェブを使った営業フローのイメージ図



継続的に接点を持つことで企業側、見込み顧客側のどちらからでも声をかけやすい関係を構築します。



## Point

一つの企画やコンテンツを繰り返すだけでは見込み顧客から飽きられてしまいます。シリーズ化したコンテンツ、あるいは関連した情報を形式を変えながら継続的に発信しますので、見込み顧客からの信頼を獲得しやすくなります。  
attractiveはこのフローのような戦略作りから計画、実行、改善を一貫してサポートし、事業拡大をお手伝いします。

# ビジネス環境とattractiveのサービス



## よくある姿



自力で調べて壁を乗り越えられない人は大手や有名どころに流れてしまう。

ネットで情報を出していない会社は認知すらしてもらえず不戦敗。



## なりたい姿



接点を重ねた後であれば担当営業が会っても拒絶感がない

ウェビナー、ホワイトペーパー、  
ブログ記事など、様々な方法で  
接点づくりをおこなう。



### Point

知名度に乏しい中小企業が1、2回、見込み顧客と会っただけで成約するのは容易ではありません。  
検討が始まる前から将来の顧客と接点を持ち、検討レベルに合わせたコンテンツを繰り返し提供することで会社や商品・サービスが認知され、その分野での専門家としてのポジションを確立でき、顧客側から声がかかるようになります。

# 営業フローとattractiveの役割



接点づくりから商談化までを一気通貫でお任せいただけます。



SEO対策やウェブ広告を使って認知を広めます。

有益なイベントやコンテンツと引き換えに顧客情報を獲得します。

情報発信を繰り返すことで関係性を深化させます。

## Point

営業プロセスの中でattractiveは認知拡大から商談化までを受け持ち、クライアント様には商談とクロージングをご対応いただけるようになります。そのため、リソースを集中できます。  
また、商品・サービスの情報をお持ちの状態でのコンタクトとなりますので、ゼロから説明は必要ありません。

# ご契約後からご支援開始までの流れ



会社と事業の市場における状況を第三者の視点で分析します。

## ご支援内容

- ・ 事業・商品分析
- ・ ウェブサイト分析
- ・ 同業調査
- ・ 営業プロセス整理
- ・ 技術調査

## 成果物

- ・ 事業分析報告書
- ・ サイト分析報告書

## 戦略設計 計画立案

目標を設定しそれを達成するための方策を決定します。

## ご支援内容

- ・ 課題整理
- ・ 目標設定
- ・ 戦略策定
- ・ 施策選択
- ・ 大日程作成
- ・ タスク分解
- ・ 担当割当て
- ・ 月次日程作成
- ・ 月の成果物設定
- ・ 施策の目標設定

## 成果物

- ・ 月次計画・進行管理表

## 施策実行

顧所に作成した計画に従って施策を実行。

## ご支援内容

- ・ 中間成果物レビュー
- ・ 日程管理
- ・ 品質チェック

## 成果物

- ・ 月次計画・進行管理表

## レビュー フィードバック

当月の活動の振り返りと改善計画の作成を行います。

## ご支援内容

- ・ タスクの進捗確認
- ・ 数値結果の確認
- ・ 改善点抽出
- ・ 目標・計画見直し

## ご支援内容

- ・ 進捗管理表
- ・ レビュー記録表
- ・ 活動記録表
- ・ 改善計画書

## Point

ご契約後はこのように進められます。マーケティング活動の成果を最大化するため不可欠な分析から戦略策定、計画立案、施策実行、改善までattractiveは一貫して、そして継続的にご支援します。

# サービス詳細(1/2)



## SEO対策/ブログ記事

アクセス数を重視したSEO対策と、より専門的な内容のブログ記事を制作します。

### 戦略・企画

- ターゲット設定
- キーワード選定
- 検索意図設計
- 記事作成計画の立案

### 記事ごとの支援内容

- テーマ選定
- タイトル作成
- 構成作成
- 記事作成
- CTA設定

## Web広告

顕在顧客を多ゲットとしたGoogle広告と潜在顧客をターゲットとしたMeta広告の運用をご支援します。

### 戦略・企画

- ターゲット設定
- 広告媒体設定
- 広告出稿計画の立案
- プラットフォームへの初期設定

### 月ごとの支援内容

- LP、バナー制作
- 広告文作成
- 数値モニタリング
- LP、バナー、コピー、CTA等改善

# サービス詳細(2/2)



## ホワイトペーパー/セミナー企画

ノウハウ提供型、啓蒙型のコンテンツの提供を企画します。

### 戦略・企画

- リリース計画・開催計画の作成

### 記事ごとの支援内容

- ユーザーの導線設計
- ターゲット設定
- テーマ設定
- タイトルレビュー
- 構成レビュー
- スライドレビュー
- 期待する反応の設定

## メールマガジン

メールマガジンを活用した見込み顧客との接点の継続をご支援します。

### 戦略・企画

- 顧客リストの整理
- セグメント分類
- 配信計画の立案

### 月ごとの支援内容

- ターゲット設定
- テーマ選定
- 素材収集
- 構成作成
- 期待する反応の設計

# サービス利用までの流れ



## お問合せ

お問合せフォームからお問合せください。1営業日以内にお打合せの日程のご連絡を致します。

## 与件整理

オンラインにてヒアリングを実施します。お困りごとや日ごろ、課題に感じておられる内容をご相談ください。

## ご提案

与件整理から2週間以内にご相談いただいた内容やご予算、リソース等に合わせてご提案させていただきます。

## ご契約

ご提案内容に合意いただけるようでしたらご契約締結/ご発注いただきます。

## ご支援開始

ご契約から1週間以内を目安にキックオフミーティングを実施します。ご契約日に実施する場合もございます。

# サービスプラン



	エントリーパック	スタンダードパック	プレミアムパック
初期費用	36万円	36万円	36万円
月額費用	26万円	32万円	40万円
四半期ごとの戦略レビュー	✓	✓	✓
四半期ごとの実行レビュー	✓	✓	✓
隔週ミーティング	✓	✓	✓
進行管理	✓	✓	✓
テーマ設定	✓	✓	✓
構成作成	✓	✓	✓
コンテンツ作成		✓	✓
デザイン作成		✓	✓
回遊対策			✓
営業部門との連携			✓
経営層向け報告書作成			✓

Web広告は公開まで行いますが、管理、運営のご支援は公開後の1か月のみです。



# よくあるご質問

Q

ホワイトペーパーと引き換えにリードを獲得するような広告を出すこと可能ですか？

A

はい、可能です。そのようなご利用法の方が獲得できるリード数も多いため、弊社としてもご推奨しています。

Q

成果が出るまでにどれくらいの期間を想定していればよろしいでしょうか？

A

業種、業態にもよりますし、業界の中のポジショニングにもよりますが、見込み顧客からの反応は多くの場合、3~4か月で得られます。売上げに対しては最低でも6か月~9か月くらいかかるものととらえていただければと思います。

Q

1、2ヶ月だけの利用は可能ですか？

A

可能です。ただし、今後の足がかりを築く位置づけのご支援となります。この期間で売上げにつなげることは難しいと思われますので、最低でも半年、可能であれば2年程度のご利用をお勧めします。

# 認知拡大から商談作りまで一貫してサポート



ウェブサイト制作



SEO



Web広告



ホワイトペーパー



ウェビナー



ブログ



メールマーケティング

事業拡大のお役に立てる情報を提供中です。気軽にアクセスしてください。

60分無料相談



ウェブのヒント集

セミナー

ブログ

ホワイトペーパー

メルマガ

本資料に関する  
ご質問はこちらへ



info@attractive-jp.com

# attractiveについて



## 「モノは良いのに埋もれてて…」 からもっと視線が集まる場所へ

人知れずこだわって作り上げた良い商品、サービスを、  
もっと見つけてもらいたい。しかし現実は…。

多くの企業が陥りがちなこの状況。そこに求められる  
のは見に来てもらう、良いなと思ってもらうための仕  
掛けづくりです。

私たちattractiveは、こうした仕掛けをまるごと設  
計し、あなたの想いを届けるお手伝いをしています。  
汗をかきながら、ともに前へ進むウェブのパートナー  
として。

一緒に“埋もれた価値を光の当たる場所へ”届けませ  
んか？



## attractive

代表者 安藤 真人

所在地 〒226-0016 神奈川県横浜市緑区霧が丘2-5-20

設立 2022年7月1日

URL <https://www.attractive-jp.com>

TEL 080-3412-6945

E-Mail [info@attractive-jp.com](mailto:info@attractive-jp.com)

事業内容 ウェブサイト制作、ウェブマーケティング支援



小さな会社をWEBでつよく元気に  
attractive

その課題、Webで解決できるかも。  
気軽にご相談ください。  
[info@attractive-jp.com](mailto:info@attractive-jp.com)