

報道関連各位
プレスリリース

2014/07/30

Ginzamarkets 株式会社

=====
8月29日(金)開催 BtoB マーケティング実践講座
～BtoB 企業でも有効か? コンテンツマーケティングの実践セミナー～
=====

エンタープライズ向けのコンテンツマーケティング&SEO 管理プラットフォーム
Ginzametrics を開発/販売する Ginzamarkets 株式会社(本社:カリフォルニア州サン
フランシスコ/東京都港区、代表取締役社長:レイ・グリセルフーパー)は、ワンマー
ケティング株式会社(本社:大阪市中央区、代表取締役社長:垣内 竹夫)と共同で、
「BtoB マーケティング実践講座 ～BtoB 企業でも有効か? コンテンツマーケティング
の実践セミナー～」を8月29日(金)に開催いたします。

<セミナー概要ページ>

<http://www.ginzametrics.jp/blog/seminar-8-29>

■セミナー概要

マーケティングによる営業案件創出が求められる今、WEB活用は欠かせないマーケティ
ング活動であり、積極的に取り組んでいるBtoB企業は増えつつあります。

見込み客に対して有益な情報を継続的に提供し、関係性を深めていく”コンテンツマー
ケティング”は、WEB戦略上、非常に重要なファクターですが、「どのようなコンテン
ツを作るべきなのか」、「どのように実践し、商談に繋がる見込み客を発掘するのか」、
お悩みの方は多いのではないのでしょうか?

本セミナーでは、そのような課題を抱えているマーケティング担当者向けに、「自然検
索のマネジメントを目的としたコンテンツマーケティング事例」、「BtoB 企業で有効
なコンテンツの作り方とリードの獲得法と育成法」について、事例を交えながら解説し
ます。是非ご参加ください。

【日時】 2014年8月29日（月） 14：00～16：10（受付開始 13：30）

【場所】 東京国際フォーラム

【定員】 45名

【費用】 無料

◆プログラム

13:30～ 受付開始

14:00～14:20 セミナー概要と BtoB マーケティングの全体像について

14:20～15:00

第1部 自然検索経由でリードを獲得するコンテンツマーケティングとは

講師：Ginzamarkets 株式会社 ヴァイス・プレジデント 清水 昌浩

Web サイトへの自然検索経由の流入は平均約 4 割とされています。何のアクションを取らなくても自然検索の流入は存在することより、意図的にマネジメントしようという意識が薄い面もあるかもしれません。その一方でビジネス上の重要事項として、自然検索のマネジメントを掲げ、効果的にリードを獲得している企業もあります。今回のセミナーでは、自然検索のマネジメントを目的としたコンテンツマーケティング事例についてご紹介いたします。

15:00～15:10 休憩

15:10～16:10

第2部 BtoB でコンテンツマーケティングは有効か？リード獲得とその育成法。

講師：ワンマーケティング株式会社 コンサルティングプランナー 垣内 良太 氏

コンテンツマーケティングに取り組んでいこうと考えている BtoB 企業はこの 2、3 年で急増しています。しかし、「BtoB 企業がコンテンツマーケティングに取り組んで本当に効果があるのか？」という疑問や、「リソースの問題やコンテンツそのものを読んでくれるのか？」という課題を抱えているのが実情ではないでしょうか。また、取り組んでいるものの、「コンテンツを創ることが目的」化してしまい、効果がなかなか上がらないということはよくある話です。本プログラムでは、その悩みを解決すべく、BtoB 企業で有効なコンテンツの作り方とリードの獲得法と育成法をお伝えします。

【申込方法】：お申込フォームに記入し、お申込みください。

<https://form.k3r.jp/onemarketing/seminar140829>

■Ginzamarkets 株式会社について (<http://ginzametrics.jp/>)

アメリカのサンフランシスコに本拠を置くスタートアップで、エンタープライズ向けのコンテンツマーケティング&SEO管理プラットフォームGinzametricsを開発／販売しています。Ginzametricsは世界65カ国以上に対応し、グローバル企業、大手ECサイト、メディアサイト、リードジェネレーションサイト、代理店等で利用されています。アメリカで最も注目されるスタートアップ特化ベンチャーキャピタルであるYCombinatorのプログラムに参加(2010年夏)し、資金提供を受けています。

■ワンマーケティング株式会社について (<http://www.onemarketing.jp>)

ワンマーケティングは、見込み客獲得から、営業案件獲得までの一連のマーケティングの仕組みを構築、実践支援することでBtoB企業のマーケティング活動をサポートしています。展示会やWEB領域でのコンテンツマーケティングによる見込み客の獲得、データの管理・運用、リードナーチャリングなど、オンラインとオフラインのマーケティング活動を通して最適な戦略を立案、実施することで、マーケティングの効果を最大化し、BtoB企業の売上アップに貢献しています。

■会社概要

社名： Ginzamarkets 株式会社

代表： 代表取締役社長 レイ・グリセルフーバー

所在地： 〒105-0022 東京都港区海岸 1-2-3 汐留芝離宮ビルディング 21F

設立： 2010年5月(アメリカ法人)

事業内容：マーケティング SaaS のGinzametrics

URL： <http://ginzametrics.jp/>

■本リリースに関するお問い合わせ先

Ginzamarkets 株式会社(ギンザマーケット) 担当：野口

E-mail：hello-jp@ginzametrics.com

電話番号：03-6893-5580