



BtoBサイト無料診断キャンペーン
【先着5社限定/月】

A D M U S E



株式会社アドミューズは、設立15周年を迎えた
BtoB企業（IT・製造業）向けのWEBサイト制作会社です。
WEBサイト制作・運用を通して、営業・マーケティングを徹底して支援してきました。

そのノウハウをベースに、今回BtoB企業向けに「BtoBサイト診断キャンペーン」
を実施いたします。



◎BtoBサイト無料診断サービスの概要

IT・製造業を中心としたBtoBサイトの専門コンサルタントが、BtoBサイトを無料で簡易診断いたします。
診断書を作成後、ご希望に応じて、個別のWEB会議でポイントを解説いたします。

【主な診断項目】

- 1：SEO集客の診断
- 2：顧客のモチベーションを高める情報設計の診断
- 3：リード獲得設計の診断
- 4：UI/UX・ブランディングデザインの診断

- ・キャンペーン内容：https://www.ad-muse.com/btob-check_cpn/
- ・お申込みはこちら：<https://www.ad-muse.com/contact2/>

【キャンペーン期間】

2024年10月1日～12月28日

- ※毎月 先着5企業様が対象です。受付終了後の応募となってしまった場合はご容赦ください。
- ※予告なく終了する場合がございますので、ご容赦ください。

◆会社概要

・社名	株式会社アドミューズ	・所在地	東京都千代田区神田司町2-2-13
・設立	2009年6月		クリエイト本社ビル6F
・取締役	代表取締役会長 井崎 貴之 取締役社長 木下 明彦 取締役副社長 山竹 伸一		TEL : 03-6277-4870 URL http://www.ad-muse.com/ MAIL info@ad-muse.com
・株主	株式会社クリエイト (100%)	・各種加盟団体	東京商工会議所
・資本金	5,000,000円		
・グループ会社 : 株式会社クリエイト 株式会社クリエイト・マンパワーサービス 株式会社シンク・クリエイト ワールド・ワン・フィナンシャルグループ株式会社 株式会社テクノミスト 株式会社ハリアー研究所			

◆事業内容

■コンサルティング

- ・BtoBマーケティング戦略立案
- ・BtoBサイトコンサルティング
- ・BtoBブランディング

■BtoBサイト制作

- ・BtoBサイト戦略策定
- ・BtoBサイト制作・構築
- ・BtoBサイト運用（伴走型支援）
- ・SEO対策
- ・コンテンツマーケティング

■各種BtoBマーケティング支援

- ・WEB広告運用支援
- ・動画企画・制作
- ・ホワイトペーパー制作
- ・パンフレット/カタログ/ポスター企画・制作
- ・PR誌企画・制作

株式会社アドミューズは、設立15周年を迎えた
BtoB企業（IT・製造業）向けのWEBサイト制作会社です。
WEBサイト制作・運用を通して、
営業・マーケティングを徹底して支援してきました。

BtoB企業に特化した
WEBサイト 制作・コンサルティングサービスを提供しています。

強み
1

- ①創業から20年近く、BtoB企業の
WEBサイト/カタログ/PR誌等の制作実績
- ②大手BtoBクライアントでの制作実績が多数
- ③「BtoBマーケカオスマップ【2020～2024】」の
WEB制作カテゴリにも掲載！



強み 2

BtoBサイトにおける「SEO・リード獲得」の 制作ノウハウ&リソースを有しています。

「徹底したコンサルティング」「成功テンプレート集」で確実にリード獲得できるサイトを構築

【STEP1】

コンサルティングシートに沿って各種調査/データ分析

貴社の営業戦略に沿って「サービス/製品をどう売るか」を
キメ細やかに検討してWEB戦略を検討する

【STEP2】

これまで蓄積してきたリード獲得ノウハウをテンプレート化

70種類以上のBtoBのコンテンツパターンの中から、
貴社に最適なパターンを選定キメ細やかに作り込み

【STEP3】

デザインベンチマークシートを作成、 ブランディング効果を向上させるデザイン

「商材の強み」「ターゲット」「価格」「売り方」に合わせて
リード獲得につながるデザインを策定・作り込みしていく

■ コンサルティングシート

- ① ターゲティング/ペルソナ設計シート
- ② カスタマージャーニーマップ
- ③ アナリティクス分析・WEBパフォーマンス分析
- ④ SEOキーワード調査
- ⑤ KPI設計シート
- ⑥ 各種マーケティング施策検討シート
- ⑦ 競合サイト比較
- ⑧ BtoBサイト診断

■ 成功法則をテンプレート化

- ① リード獲得の成果を出したサイトをテンプレート化
- ② ユーザーの見込み度を高める70種以上の
コンテンツパターン集
- ③ リード獲得に必要な要素をチェックシート化



強み 3

「編集・ライティング」に強く、 分かりづらい商材を、分かりやすく紹介いたします。

【ポイント1】

コピーライター事務所が母体となっているため、
他のWEB制作会社とは一線を画す、原稿作成のクオリティ。

【ポイント2】

日経BP「xTECH」、イノベーション社「ITトレンド」など
各種業界専門メディアにおけるコンテンツ制作実績も豊富。

アドミューズに
原稿作成を
ご依頼いただくメリット

- ① BtoBの商材を理解して、分かりやすい原稿を作成
- ② 分かりづらい機能・特長も「イラスト・図版」で解説
- ③ SEOを考慮した原稿作成で、集客力向上にもつなげる
- ④ ご担当者の原稿作成の手間もかからず効率的に進行

IT・製造業の
専門ライターが対応

■ライタープロフィール例

大手・中堅のSIER企業4社での勤務を経験し、システムエンジニア、ITコンサルタントとしてシステム開発（主にWEB系）に携わり、大規模プロジェクトリーダーを務める。フリーライターとして独立後は、ITシステム構築経験やマネジメント経験を活かして、企業取材・記事執筆を中心に活動。

BtoBマーケティング 戦略策定・実行支援

お客様の営業・マーケティング活動の目的・状況に合わせてKGI・KPIを設定。
それを達成するためのWEBマーケティング施策の策定・実行・分析改善まで一気通貫で支援します。

WEBサイト 構築

- 企画・ライティングを重視した成果につながるWEBサイトを構築
- IT・製造業をメインとして、BPO、コンサルなどBtoBに特化したサイト構築を行ってきた

LP制作

- 緻密なヒヤリングを行い、リード獲得につながりやすいLPを構築
- リスティング運用、営業の状況などとリンクさせたクリエイティブ改善を行うことで成果アップさせてきた

ホワイトペーパー 制作

- リード獲得ツールとしてフックになりやすいホワイトペーパーを制作
- 日経BP社「xTECH ACTIVE」掲載のホワイトペーパーを多数制作してきた。

コンテンツ マーケティング・SEO

- IT/製造業に強いライターによる質の高いコンテンツを提供
- 単に集客だけではなくサービス訴求につながるコンテンツを制作
- SEO会社との協業ノウハウにより効果の高いコンテンツを制作

導入事例 制作

- ITを中心として導入事例の制作実績が豊富なライターが取材・ライティング
- カメラのクオリティも高く、満足度の高いコンテンツ制作を提供

メールコンテンツ 制作

- リストファインダーをご活用のお客様向けに、メールコンテンツの制作も提供
- 営業状況などを踏まえ、中長期のメール設計から作成までを提供

MAツール導入支援

- リストファインダーをはじめとするMAツールの導入・運用を支援
- フォームのカスタマイズ等、ニーズに応じた各種対応を提供

営業用資料 制作

- WEBコンテンツだけではなくリード獲得⇒商談時の営業用資料までを制作
- 受注支援までを行っている

パンフレット 制作

- 製造業分野などでWEBからパンフレット・カタログまで一貫して対応

リスティング 広告

- フルスピード社等の代理店と協業して広告までを一貫してサポート

DSP・メディア等 各種広告

- リスティング以外も、状況に合わせて各種広告施策をご提案

プレスリリース SNS等 集客施策

- プレスリリースやSNSなど状況に合わせた集客施策をご提案

成功事例① E社 製品サイト

リード獲得数に伸び悩んでいる

取り組み前の 課題

- 業界内では、ネームバリューも、技術力もある大手クライアント様だが、製品サイトは技術・スペック紹介が多く、分かりづらいサイトになっていた。
- ネームバリューがあるために、サイト流入数・PV数はそれなりにあったが、CV数が少ないことが課題となっていた。

WEBサイト リニューアル 運用

- 製品導入を検討するユーザーが欲する情報を洗い出すとともに、顧客ターゲット・製品ごとに、「課題」⇒「解決策」⇒「機能」⇒「事例」のように、ユーザーが理解しやすいような情報設計を行った。
- 注力商材を決めて、分析・原稿作成から行うことで訴求力の高いページとなった。
- これまで蓄積されていた資料を、ダウンロード資料として用意。
- WEBサイト上でユーザーのモチベーションを高められる状態にした。

効果

- リニューアル前に比べてCV獲得数は3倍以上。
- 自然検索流入だけでCVを獲得できるようになったため、運用予算をWEB広告に回して、CV数をさらに増加させることにつながった。

成功事例② P社 サービスサイト

サイト上で自社技術の優位性や強みを伝えたい

取り組み前の 課題

- 機能的には強みを持つ商材だが、その強みが伝わらないサイトになっていた。
- いろいろな業種で活用できるため、どの業種に注力して拡販していけばよいか分からなかった。

WEBサイト リニューアル 運用

- クライアント営業責任者とともに、営業上狙うべきターゲット層を検討・設定、各ターゲットごとに機能の活用方法、ユースケースも異なるため、ターゲットごとに機能活用方法を提示する特設ページを作成してテストマーケティングを行った。
- 上記のテストマーケティングの結果をもとに、CVが獲得できる、受注しやすい、注力すべきターゲットを見い出し、WEBサイトで注力展開。
- WEBサイト拡充とともに、メール配信のほか、少額でのWEB広告などもスタートさせていった。

効果

- リニューアル前に比べてCV獲得数は15倍以上。
- 売りたいターゲット層からのCVが獲得できるWEBサイトに。
- クライアント売上の180%アップに貢献。

成功事例③ S社 製品サイト：SEOを強化したい SEOを強化したい

取り組み前の 課題

- WEBサイトで、社名・サービス名以外で、SEO上位にあがるキーワードがほとんどなく、自然検索からの流入数が少ない状態。
- 自然検索流入が少ないため、CV数を確保するためにWEB広告に毎月多額のコストをかけていた。

WEBサイト リニューアル 運用

- ターゲットユーザーの検索キーワードのニーズを調査したうえで、製品特長・訴求ポイントも整理して、サイト全体のSEOを設計。
- さらに、専門技術を理解した専門ライターが継続的にコラムコンテンツを量産。
- サービスページも訴求力の高いページにすることで、CV獲得しやすい状態にしていった。

効果

- コラムコンテンツアップ後に上位表示されるキーワードの数が急増。流入数が大きく増加。
- 自然検索でコラムページ流入後に、サービスページからCVを獲得できるようになり、必要とするCV数を確保。
- 毎月多額のコストをかけていたWEB広告の費用が不要になった。

■ お問い合わせ

TEL : 03-6277-4870

お問い合わせフォーム : <https://www.ad-muse.com/contact/>

URL <http://www.ad-muse.com/>