

コンテンツを活用したリードナーチャリング「6つの手順」とPDCAの回し方

主な内容

営業任せの見込み客育成から脱却するための具体的な方法「コンテンツを活用したリードナーチャリング」についてご紹介している資料です。属人的な見込み客育成から脱却し、効果的・効率的な見込み客の育成をコンテンツを活用して行う方法についてまとめています。

こんな営業課題を解決する資料

1. 属的な見込み客育成となっている
2. 見込み客の育成が継続できず、見込み客のほったらかしが発生している
3. メルマガやニュースレターを活用した見込み育成をしたいがやり方がわからない
4. 見込み客との信頼関係を深めるコンテンツ作りのコツがわからない

目次

1. リードナーチャリングの基礎と課題
2. コンテンツを活用したリードナーチャリングの基礎と課題
3. コンテンツを活用したリードナーチャリングの6つの手順
 1. (手順1) 見込み客のリストを作る
 2. (手順2) 有益なコンテンツ（コンテンツニーズ）の仮説を立てる
 3. (手順3) コンテンツの骨子を決めコンテンツを作る
 4. (手順4) 配信媒体を選択する
 5. (手順5) コンテンツニーズを聞く仕組み・仕掛けを作る
 6. (手順6) 配信を開始して効果やニーズを分析しながらPDCAを回す
4. 6つの手順とPDCAサイクルのまとめ

[申し込みする](#)