

見込み客を振り向かせるための

「4つのコンテンツ」とその作り方

主な内容

BtoBのコンテンツマーケティングで重要な、コンテンツ作りのヒントが得られる資料です。BtoBのコンテンツマーケティングに必要な「4つのコンテンツ」を見込み客が持つ「2つの権利」から明確にし、その4つのコンテンツの作り方をご紹介します。

こんな課題を解決する資料です

1. どんなコンテンツをリードに提供すべきか設計ができない
2. 製品情報ばかりをコンテンツ化してしまい、本当に有益かわからない
3. コンテンツの目的・役割が明確でなく、ただ垂れ流ししている

目次

1. 検索者（御社ののちの見込み客）が持つ2つの権利とは
2. 2つの権利から導き出される4つのコンテンツとは
3. 製品解決コンテンツの作り方
 1. 検索者が解決したい課題を知る方法
4. 製品選択コンテンツの作り方
 1. 自社製品の強み・優位性・独自性を知る方法
5. 非買解決コンテンツの作り方
 1. サジェスト分析で検索ニーズを知る方法
6. 非買選択コンテンツの作り方
7. 4つのコンテンツの作り方まとめ

[申し込みする](#)