



TECHNO-PORT Inc.

テクノポート株式会社

デジタルマーケティング 導入支援サービス

技術をマーケティングする
テクノポート株式会社

会社名：テクノポート株式会社

代表者名：徳山正康

設立：2010年6月28日

資本金：1,000万円

事業内容：デジタルマーケティング事業

『モノマド』運営

『モノカク』運営



～技術系企業専門のデジタルマーケティング～

- ・ 創業以来9年間で製造業のWebマーケティングを**1,000社以上**を支援してきた実績。
- ・ Webマーケティングという手段で、多種多様な製造業が開発した**ニッチな製品・技術のPRや用途（新市場）開発**を実現するためのノウハウを確立。
- ・ Webサイト戦略の企画づくり～制作～公開後のコンサルティングを一貫対応することが可能。特に**BtoB製造業における販路開拓支援**の実績は豊富。

デジタルマーケティングとは…

Webマーケティングで行う施策に加え、オフラインでのマーケティング活動も含めたリードの獲得と、リードを顧客化するための育成を含めた取り組みを指します。

マーケティングオートメーション（MA）を活用し、顧客と接点を持つ機会を積極的に増やすことで、**労力をかけることなく、効率的に顧客と持続的な関係性を築くことができます。**



デジタルマーケティングで行うこと

リードの獲得活動


リードの育成活動

マーケティングオートメーションで管理

- ・オンラインでのマーケティング活動（Webサイトの運用、リスティング広告など）においてリードを獲得する。
- ・オフラインでのマーケティング活動（展示会やセミナーなど）においてリードを獲得し、デジタル化して管理する。

- ・獲得したリードへ適切な情報を提供し続けることにより、関係性を深めていく。
- ・MAのスコアリング機能によりリードとの関係性を可視化（定量化）する。
- ・スコアの高い顧客へセールスを展開する。

様々業界や分野で活用されているデジタルマーケティングですが、技術系企業がデジタルマーケティングを行うメリットは、一般的なメリットも含め、下記のようなメリットが挙げられます。



現状のマーケティング活動
では十分なリード獲得が達
成できていない

ボリュームゾーンである「その
うち客」のリード化により、獲
得数を大幅に向上できる

他社技術・製品と比較検討
された際に負けてしまうこ
とが多い

リードと早い段階で関係を構築
することで、いざ導入段階に
入った際に選ばれやすくなる

過去に展示会などの営業活
動で獲得したリードの活用
ができていない

オフラインで獲得したリードを
MAで管理することにより効率的
に顧客化できる



弊社では、創業以来「技術をマーケティングする」を合言葉に、製造業を中心とした技術系企業に特化したマーケティングサービスを提供してまいりました。培った経験とノウハウをもとに、お客様のデジタルマーケティング活動を成功へと導きます。

1

過去1,000社を超える技術系企業のWebマーケティング支援実績

テクノポートの最大の強みは豊富な実績と業界知識です。これまで1,000社を超える技術系企業に対し、Webマーケティング支援を行ってまいりました。Webを活用したリード獲得におけるノウハウは他社の追随を許しません。

2

戦略の立案からリードの獲得・育成まで一貫支援が可能

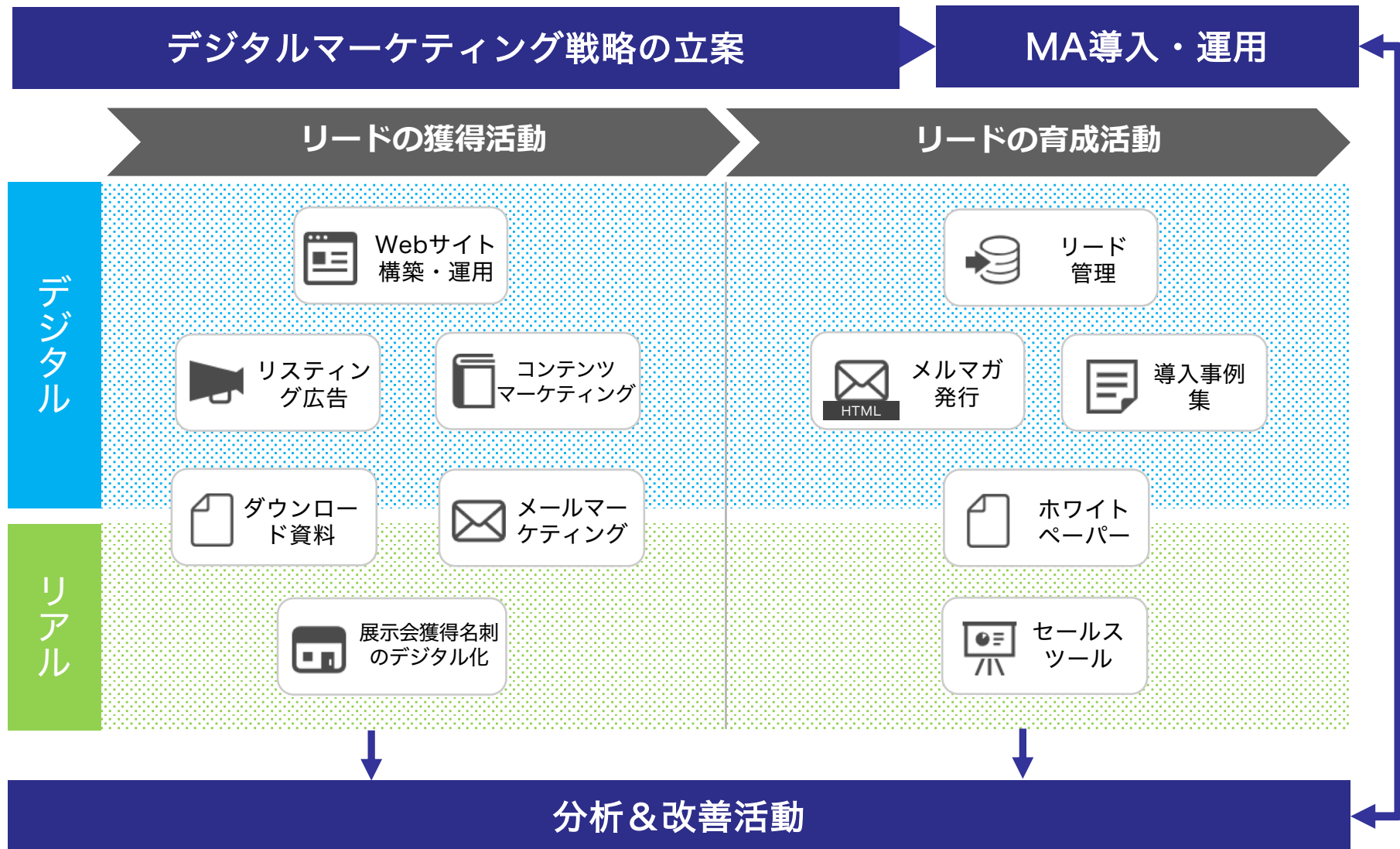
デジタルマーケティングの活動領域は幅広く、様々なスキルが要求されます。弊社では、経験豊富なスタッフと外部パートナーとの連携により、デジタルマーケティング戦略の立案からリード獲得・育成まで一貫体制で支援が可能です。

3

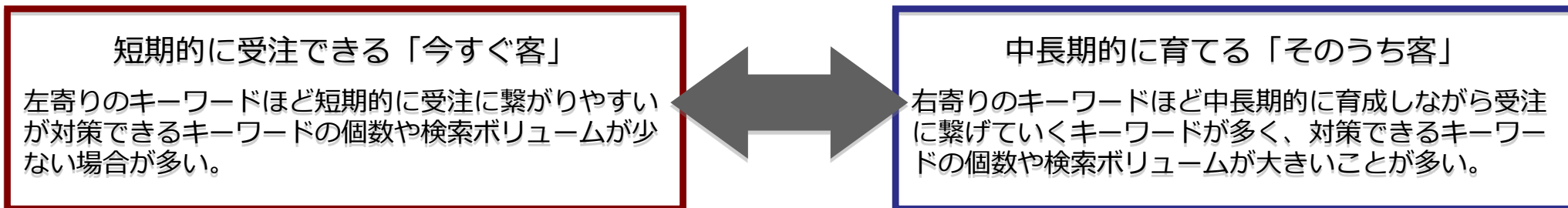
技術系企業のコンテンツ制作に大きな強み

デジタルマーケティングを推進する上で欠かせないのが、リードを育成するための様々なコンテンツ（技術資料、ホワイトペーパー、メルマガ…）です。弊社では、高品質なコンテンツを制作するためのエンジニアライターを抱えており、専門性の高いコンテンツ制作を行えることが大きな強みです。

弊社サービスの支援領域は下記のとおりです。初めてデジタルマーケティングに取り組むお客様へは全面的にバックアップします。課題感によって部分導入も可能ですので、お気軽にご相談ください。



Webマーケティングにより新規リードを獲得する方法は多岐に渡ります。お客様の属する業界や分野のキーワード市場調査を行い、どのようなキーワードでリードを獲得していくかを考えた上で、最適なマーケティング手法をご提案させていただきます。



Market

製品名系キーワード

キーワード	検索数	競合件数	評価①	評価②
工業用CT	20	594,000	○	◎
工業用X線装置	40	530,000	○	◎
工業用X線CT	20	94,000	◎	◎

Function

機能名系キーワード

キーワード	検索数	競合件数	評価①	評価②
非破壊検査	6,600	601,000	◎	○
X線 非破壊検査	50	188,000	○	◎

Technology

技術名系キーワード

キーワード	検索数	競合件数	評価①	評価②
コーンビームCT	260	46,900	◎	○
非破壊スキャン	110	113,000	◎	○
X線 CT	1,000	641,000	◎	△

キーワード市場調査

お客様の技術・製品の販路拡大に繋がる可能性のあるキーワードをMFTフレームワークの活用などにより、洗い出していきます。

対策キーワードの決定

洗い出したキーワードを検索ボリュームと問合せに繋がやすいかどうかの2軸で評価し、対策キーワードを決定します。

リード獲得手法の決定

対策キーワードのキーワード数、検索ボリューム、SEO難易度に合わせて、リード獲得手法を検討し、ご提案させていただきます。

Webを活用したリード獲得手法は下記のように様々な方法があります。キーワード市場調査を行った上で、お客様の目標に合わせた最適な手法をご提案させていただきます。



Webコンサルティング

貴社のWebサイトからリード獲得が達成できるよう、Webサイトの改善提案を行います。

- ・ 定期サポート訪問
- ・ Web改善レポートの提出
- ・ Webサイトの更新代行



リスティング広告

リスティング広告の出稿代行を行います。PDCAを繰り返しリード獲得に繋げていきます。

- ・ リスティングキーワード選定
- ・ リスティング広告の出稿代行
- ・ 定期的な改善提案



コンテンツマーケティング

検索エンジンからの流入を増やすためのWeb記事を量産し、リード獲得に繋げていきます。

- ・ 執筆テーマと構成の作成
- ・ 記事の執筆代行
- ・ 投稿スケジュールの管理



メールマーケティング

貴社のターゲットとなり得る企業のコンタクトフォームへセールスメールを送信し、自社サイトへ誘導することでリードを獲得します。

- ・ ターゲットリストの作成
- ・ コンタクトフォームへのメール送信

技術系企業における一般的な購買プロセスが下記のフローになります。こちらのフローにもとづき、デジタルマーケティングにおけるナーチャリングコンテンツを考えていきます。業界や分野に合わせて購買プロセスフローを工夫することによって、より精度の高い施策が可能となります。

例) 購買プロセスフロー

①技術課題の認識

②解決手段の探索

③解決手段の比較検討

④導入の意思決定

例) リードの動き

社内で何らかの技術課題が発生したため、技術課題の原因や解決手段の探索をし始める。

発生した技術課題の解決手段を専門誌やインターネットなどの情報源を活用し調べる。

解決手段の探索を一通り行い、解決するための手段に目星をつける。その手段を持っている会社の探索を行う。

比較検討を行った上で、最終的に購買先を意思決定する。

例) デジタルマーケティング施策

Webマーケティングにより、技術課題の原因探索を行う際のアクセスを獲得しリードを獲得する。

Webマーケティングによるリードの獲得と、メルマガや技術資料の提供により、リードを次フェーズへ育成する。

技術・製品のPRや導入事例などの資料を提供することにより、他社との比較検討を優位にする。

購買プロセスの初期段階より関係性を構築できていれば購買先の有力候補となることができる。

購買フローにもとづき様々なコンテンツを制作します。お客様の属する業界や分野に合わせた最適なコンテンツの企画をご提案します。必要に応じて企画だけでなく制作代行も行います。



導入（成功）事例制作

リード育成のコンテンツとして最も重要とされている導入（成功）事例集の制作を行います。必要に応じて取材代行なども可能です。

- ・ 導入（成功）事例取材の代行
- ・ 導入（成功）事例集の制作代行



パンフレット（PDF資料）制作

貴社技術・製品のダウンロード用パンフレット資料を作成させていただきます。

- ・ パンフレット制作



ホワイトペーパー制作

リードに貴社の専門性の高さを感じていただくためのホワイトペーパーを制作します。

- ・ ホワイトペーパーの企画
- ・ ホワイトペーパーの制作代行



メールマガジン制作

定期的にリードを育成するためのメールマガジンを配信します。HTMLメール形式で配信します。

- ・ メールマガジン企画
- ・ 配信スケジュール管理
- ・ 配信作業の代行

サービス内容および料金をご提案内容によって変わります。まずはお客様の課題を聞かせていただき、具体的なマーケティングプランをご提案させていただければと思います。

導入支援

- デジタルマーケティング戦略の立案 **30万円**
- マーケティングオートメーション導入／運営支援 **月額3万円～**
※導入支援が可能なツールはKairos3となります（システム利用料金の実費は別途ご負担ください）

リード獲得支援

- Webサイト（オウンドメディア）制作 **80万円～**
- Webコンサルティング **月額5万円**
- Webサイト更新代行 **月額5万円**
- リスティング広告運用代行 **広告料金＋手数料20%**
- コンテンツマーケティング **記事調達料金＋手数料20%**
- メールマーケティング **リスト制作50円/件＋送信料金40円/件**

リード育成支援

- コンテンツ制作し放題プラン **月額10～30万円**
 - 導入事例制作（取材代行含む） **5万円/本**
 - ホワイトペーパー or パンフレット（PDF）制作 **2万円/ページ**
 - メールマガジン制作 **5万円/本**



TECHNO-PORT Inc.

テクノポート株式会社

テクノポート株式会社

<https://techport.co.jp>

[東京本社]

〒135-0064 東京都江東区青海2丁目7-4 theSOHO-710
TEL. 03-5579-6528 / FAX. 03-5579-6529

[名古屋営業所]

〒460-0008 名古屋市中区栄2-3-1
名古屋広小路ビルディング16階（株式会社名大社社内）
TEL. 052-218-2929