

BtoBマーケティング支援

**ITOCHU**  
**INTERACTIVE**  
*Marketing & Technology for All*

# 伊藤忠インタラクティブのご紹介

**ITOCHU**  
**INTERACTIVE**  
Marketing & Technology for All

**伊藤忠インタラクティブ株式会社**  
ITOCHU INTERACTIVE CORPORATION.

**本社所在地** 東京都港区南麻布3-20-1 Daiwa麻布テラス3F  
**代表取締役社長** 野波 宏安  
**設立** 1982年1月  
**資本金** 4億円  
**株主** 伊藤忠商事株式会社  
**従業員数** 115名  
**URL** <https://www.market.co.jp/>



## グループ会社一覧

**ジーアイクラウド株式会社** 

**本社所在地** 東京都港区南麻布3-20-1 Daiwa 麻布テラス3F  
**代表取締役社長** 山崎 祐  
**事業内容** Google Cloud Platform(以下GCP)を活用した  
システムインテグレーション・コンサルティング /  
GCPシステム運用・保守 / GCPリセールサービス等  
**URL** <https://www.gicloud.co.jp/>

**マイボイスコム株式会社** 

**本社所在** 地東京都千代田区神田錦町3-17-11 榮葉ビル5F  
**代表取締役社長** 高井和久  
**事業内容** インターネット調査、オフライン調査  
グループインタビュー、会場調査、ホームユーステスト等  
テキストマイニングサービス、マーケティングデータ提供  
**URL** <https://www.myvoice.co.jp/>

## 従来のBtoBビジネスは以下のような傾向がありました

- ・ 飛び込み営業・テレアポ・ルート営業といった営業活動
- ・ 既存顧客からの売上を重視する傾向
- ・ 対面型の営業を良しとする風潮

### 飛び込み・テレアポ・ルート営業



飛び込みやテレアポなどでアプローチ



信頼関係を構築して購買につなげる

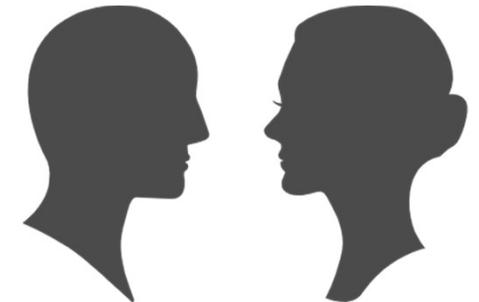


ルート営業で定期的に接点を作る

### 既存顧客の売上を重視



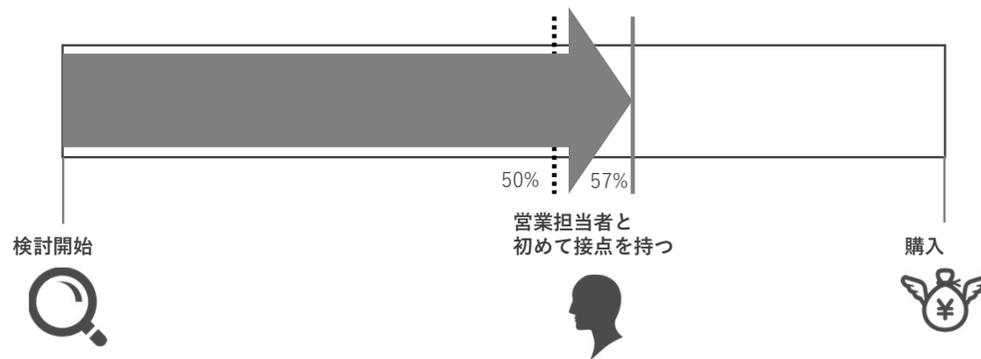
### 対面型の営業が望ましい



ビジネス環境のIT化(インターネットの発達、スマートフォンの普及)は、企業の担当者の情報に対する意識を大きく変えました。

自分で調べて得た情報を比較検討し、自社にとってより良いものを能動的に選ぶ傾向が顕著になりました。

## BtoB購買プロセスの57%が、営業担当者に会う前に完了している



BtoBの担当者は、購入に至るまでに平均7.9件のタッチポイントで情報を集めている。

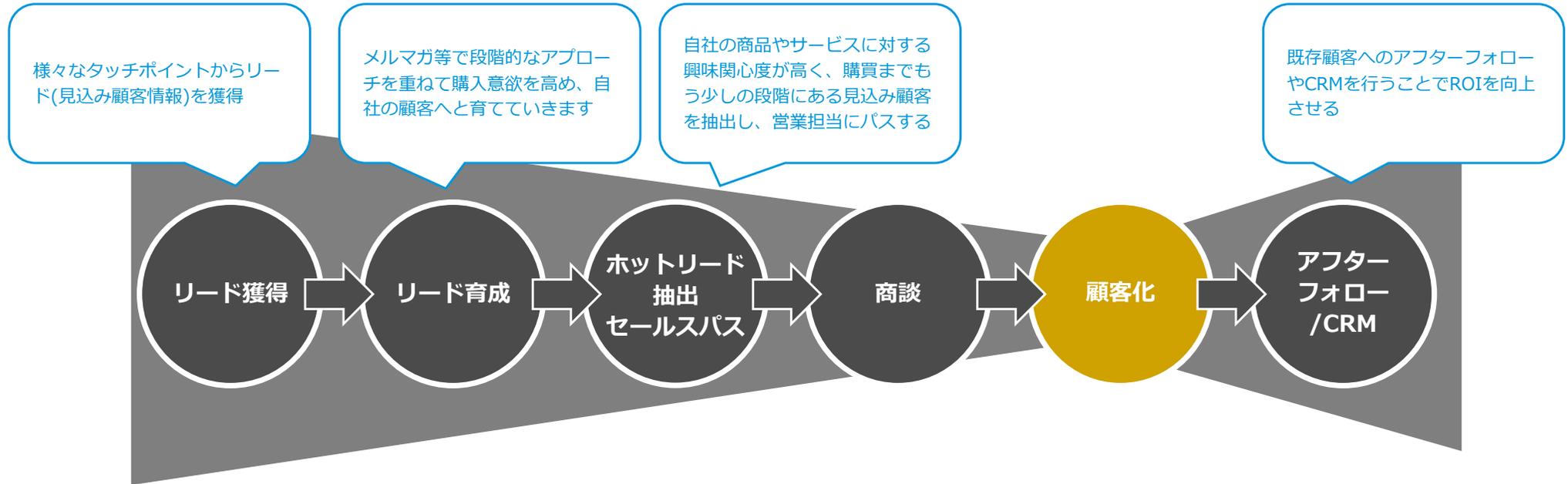
(Forrester「B2B and B2C Companies Can Face Similar Hurdles With Complex Buyer Journeys (バイヤージャーニーの複雑化は、B2B企業とB2C企業の共通課題)」2019年5月)

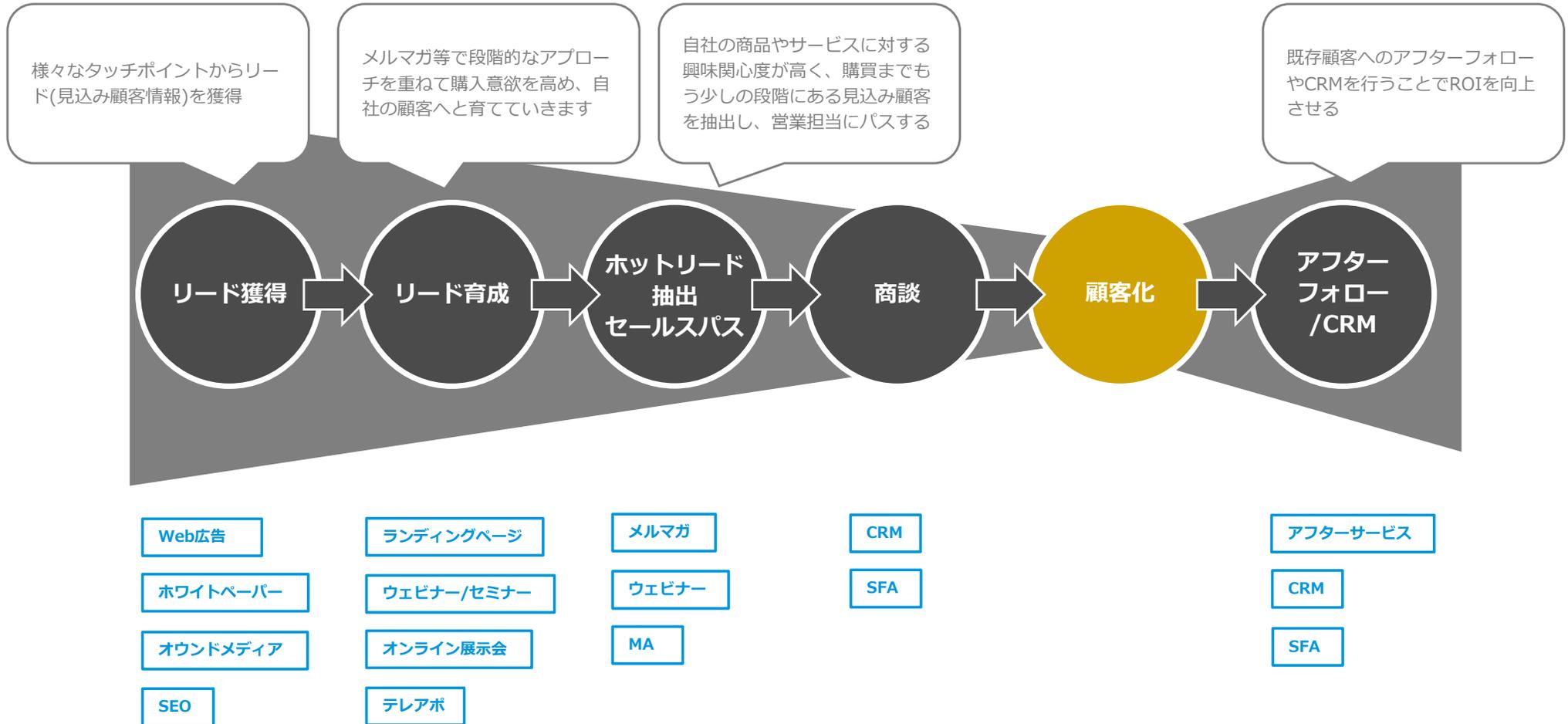
アメリカのデータ分析会社CEBがGoogleと共同で行った研究によると、「購買プロセスの57%が営業担当者に会う前に完了している」と発表しています。

**商品やサービスを購入する過程の半分以上は「営業担当に会う前の情報収集」が占めている**

ということです。

出展：CEB, MLC Customer Purchase Research Survey, 2011





## BtoBビジネスの購買プロセスにおいて 見込み顧客の態度変容に影響を与える様々な施策があります



伊藤忠インタラクティブ

多様なスキルセットのメンバーが在籍しているので、  
マーケティング戦略の立案からプロモーション設計・広告運用まで  
一気通貫でご支援できます



### プロジェクトマネージャー

プロジェクトの目的を実現するためにプロジェクト計画の作成、プロジェクトの全体管理などを実施し、プロジェクトを推進します。



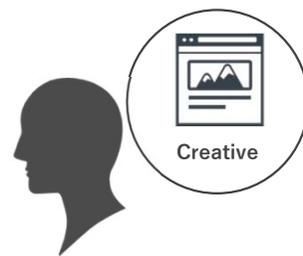
### プロモーションプランナー

あらゆる側面から消費者にアプローチし、商品やサービスの認知拡大、購買行動につながる広告プランを構築します。



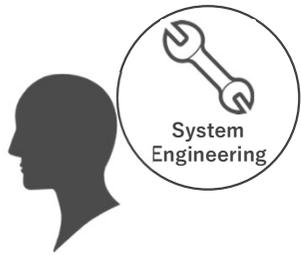
### マーケター

BtoC、BtoBを問わず、様々な業種・業態の商品やサービスの拡販戦略、データドリブン戦略を設計します。



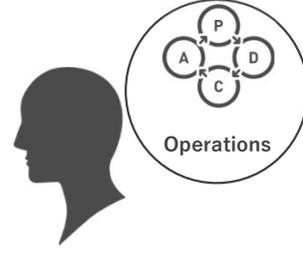
### クリエイター

ターゲットを動かすUI/UXデザインから、Webサイト、POP UP、コピーなどを生み出します。



### システムエンジニア

経験豊富なシステムエンジニアがシステム設計・構築から保守までトータルサポートします。



### オペレーションスタッフ

インサイドセールス、広告運用、キャンペーン事務局など様々な運用シーンにおいて、経験豊富なスタッフが運用業務に従事します。

# 伊藤忠インタラクティブの BtoBマーケティング支援

伊藤忠インタラクティブのご支援可能範囲は下記になります  
単一施策でのご相談も承ります。

### Phase 1

課題抽出・目標設定・戦略企画

#### 伴走支援による課題抽出、目標設定、戦略策定

- ・課題抽出・発見
- ・戦略コンセプト策定
- ・ロードマップ策定
- ・ターゲット策定
- ・ペルソナ策定
- ・カスタマージャーニー策定
- ・ユーザーファネル策定
- ・訴求ポイント
- ・認知フェーズにおける施策
- ・検討フェーズにおける施策
- ・決定フェーズにおける施策
- ・取り組んでいる施策の目的
- ・取り組んでいる施策の全体像
- ・取り組んでいる施策全体像の導線
- ・ターゲットへのアプローチ方法/導線
- ・ターゲットへのタッチポイント抽出

### Phase 2

施策プランニング・制作

#### 広告・集客

広告プランニング・運用

広告クリエイティブ制作

イベント集客施策企画

オンライン展示会選定

#### Web

UI/UX設計

コーポレートサイト企画・制作

ランディングページ企画・制作

オウンドメディア企画・制作

#### 制作

ロゴ・キャラクター制作

動画企画・制作

ホワイトペーパー制作

### Phase 3

施策実行

#### セミナー・ウェビナー

- ・講演企画/集客媒体の選定・出稿
- ・運営事務局
- ・資料制作/ホワイトペーパー制作

#### インサイドセールス

- ・MA・SFA導入支援
- ・トークスクリプト設計
- ・メルマガ設計
- ・テレアポ支援

#### Web分析

- ・アクセスログ解析/ヒートマップ分析/A/Bテスト
- ・ヒューリスティック分析

#### 営業支援

- ・営業資料企画・制作
- ・SFA導入支援

#### GoogleCloudを利用したデータ活用基盤構築

#### 運営事務局

- ・コンテンツ更新/メルマガ配信
- ・各種ガイドライン策定
- ・Webサイト更新

## Phase 1 課題抽出・目標設定・戦略企画

### Phase 1 課題抽出・目標設定・戦略企画

#### 伴走支援による課題抽出、目標設定、戦略策定

- ・課題抽出・発見
- ・戦略コンセプト策定
- ・ロードマップ策定
- ・ターゲット策定
- ・ペルソナ策定
- ・カスタマージャーニー策定
- ・ユーザーファネル策定
- ・訴求ポイント
- ・認知フェーズにおける施策
- ・検討フェーズにおける施策
- ・決定フェーズにおける施策
- ・取り組んでいる施策の目的
- ・取り組んでいる施策の全体像
- ・取り組んでいる施策全体像の導線
- ・ターゲットへのアプローチ方法/導線
- ・ターゲットへのタッチポイント抽出

### Phase 2 施策プランニング・制作

#### 広告・集客

- 広告プランニング・運用
- 広告クリエイティブ制作
- イベント集客施策企画
- オンライン展示会選定

#### Web

- UI/UX設計
- コーポレートサイト企画・制作
- ランディングページ企画・制作
- オウンドメディア企画・制作

#### 制作

- ロゴ・キャラクター制作
- 動画企画・制作
- ホワイトペーパー制作

### Phase 3 施策実行

#### セミナー・ウェビナー

- ・講演企画/集客媒体の選定・出稿
- ・運営事務局
- ・資料制作/ホワイトペーパー制作

#### インサイドセールス

- ・MA・SFA導入支援
- ・トークスクリプト設計
- ・メルマガ設計
- ・テレアポ支援

#### Web分析

- ・アクセスログ解析/ヒートマップ分析/A/Bテスト
- ・ヒューリスティック分析

#### 営業支援

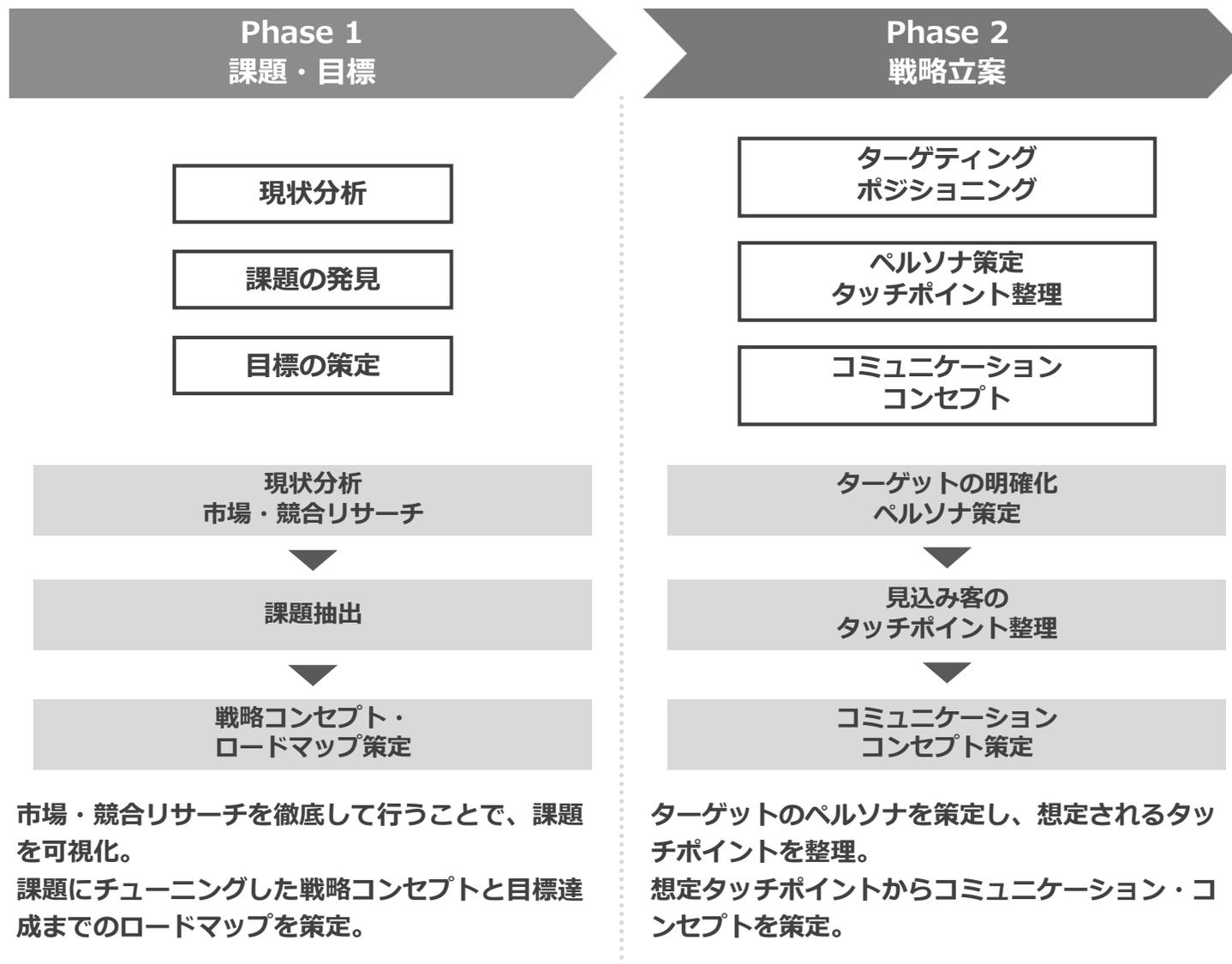
- ・営業資料企画・制作
- ・SFA導入支援

#### GoogleCloudを利用したデータ活用基盤構築

#### 運営事務局

- ・コンテンツ更新/メルマガ配信
- ・各種ガイドライン策定
- ・Webサイト更新

ヒアリングを通じた課題の発見・抽出から目標設定、戦略立案、プロモーション設計まで  
伴走支援で戦略立案をご支援します。



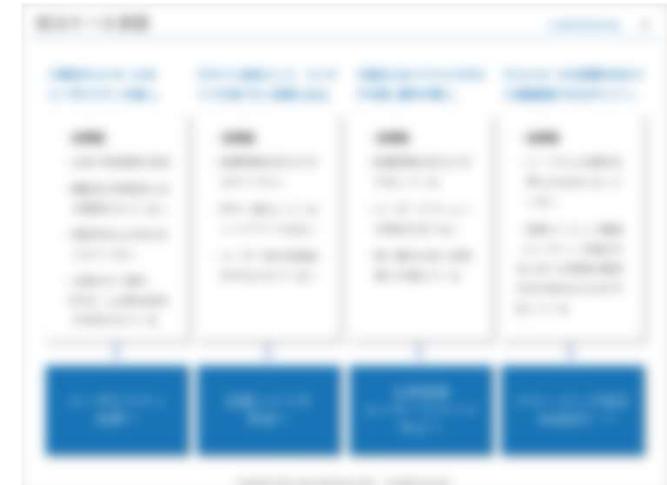
戦略立案で想定される成果物\*イメージ

ToBe(全体像のサマリ)

- ・ターゲット/ターゲット候補
- ・ペルソナ
- ・カスタマージャーニー
- ・ユーザーファネル

戦略/戦術

- ・訴求ポイント
- ・認知フェーズにおける施策
- ・検討フェーズにおける施策
- ・決定フェーズにおける施策
- ・取り組んでいる施策の目的
- ・取り組んでいる施策の全体像
- ・取り組んでいる施策全体像の導線
- ・ターゲットへのアプローチ方法/導線
- ・ターゲットへのタッチポイント



▲課題抽出



▲検討事項/決定事項/マーケティング施策などをプロジェクトシート(pptx)で資料化



▲ロードマップ



▲カスタマージャーニーマップ

## Phase2 施策プランニング・制作

Phase 1  
課題抽出・目標設定・戦略企画

### 伴走支援による課題抽出、目標設定、戦略策定

- ・課題抽出・発見
- ・戦略コンセプト策定
- ・ロードマップ策定
- ・ターゲット策定
- ・ペルソナ策定
- ・カスタマージャーニー策定
- ・ユーザーファネル策定
- ・訴求ポイント
- ・認知フェーズにおける施策
- ・検討フェーズにおける施策
- ・決定フェーズにおける施策
- ・取り組んでいる施策の目的
- ・取り組んでいる施策の全体像
- ・取り組んでいる施策全体像の導線
- ・ターゲットへのアプローチ方法/導線
- ・ターゲットへのタッチポイント抽出

Phase 2  
施策プランニング・制作

### 広告・集客

広告プランニング・運用

広告クリエイティブ制作

イベント集客施策企画

オンライン展示会選定

### Web

UI/UX設計

コーポレートサイト企画・制作

ランディングページ企画・制作

オウンドメディア企画・制作

### 制作

ロゴ・キャラクター制作

動画企画・制作

ホワイトペーパー制作

Phase 3  
施策実行

### セミナー・ウェビナー

- ・講演企画/集客媒体の選定・出稿
- ・運営事務局
- ・資料制作/ホワイトペーパー制作

### インサイドセールス

- ・MA・SFA導入支援
- ・トークスクリプト設計
- ・メルマガ設計
- ・テレアポ支援

### Web分析

- ・アクセスログ解析/ヒートマップ分析/A/Bテスト
- ・ヒューリスティック分析

### 営業支援

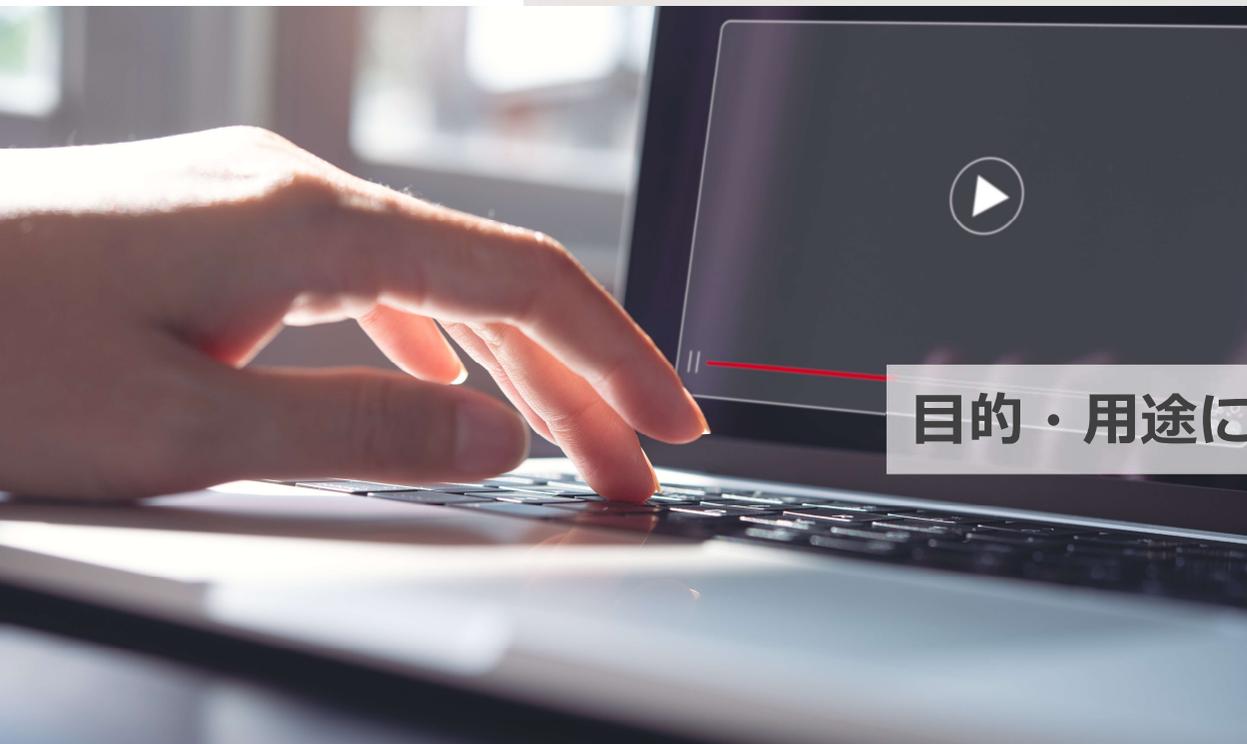
- ・営業資料企画・制作
- ・SFA導入支援

### GoogleCloudを利用したデータ活用基盤構築

### 運営事務局

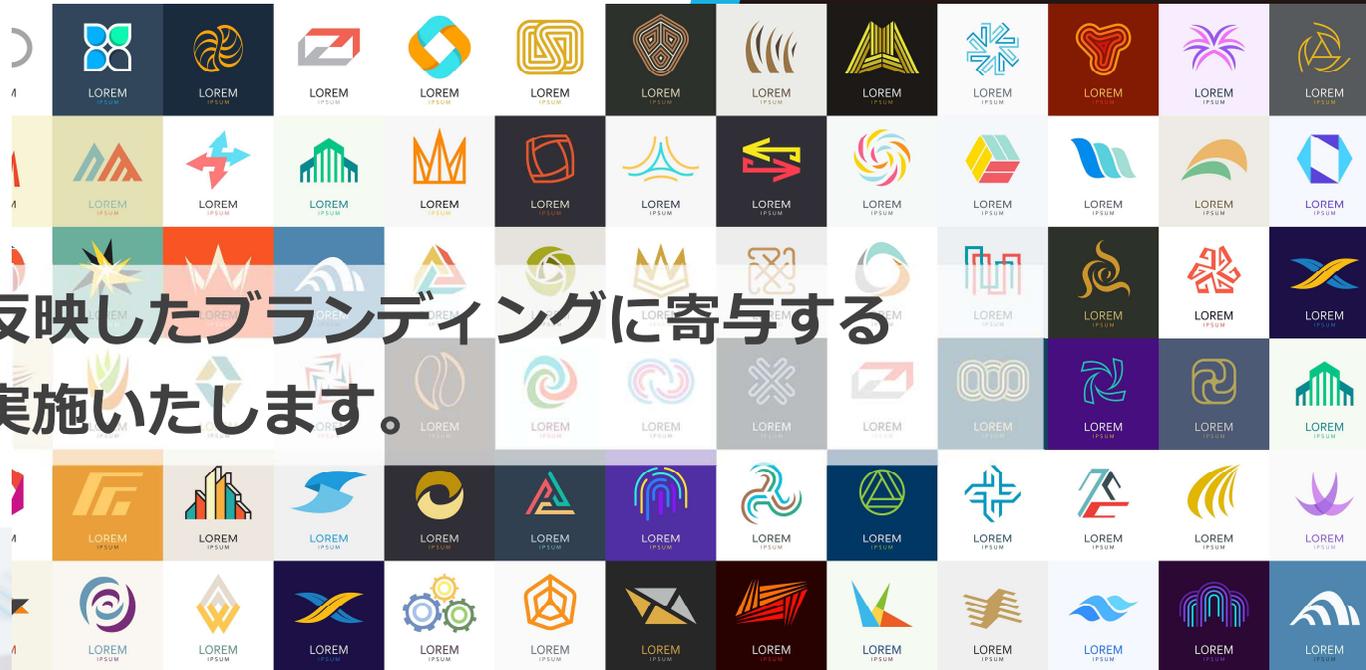
- ・コンテンツ更新/メルマガ配信
- ・各種ガイドライン策定
- ・Webサイト更新

UI/UX視点から目的に合わせた競争力のある  
**Webサイト制作**を実施いたします。



目的・用途に合わせた**動画制作**を実施します。

企業、商品のコンセプトを反映したブランディングに寄与する  
ロゴ・キャラクター制作を実施いたします。



\*画像はイメージです

商品・サービスの利点や長所をより伝えやすくする  
ホワイトペーパー制作を実施します。



ご予算規模に応じて様々なWEB広告の打ち手をご提案いたします。



Web広告は単発の施策では効果が薄いため、継続的に運用することがマストです。

### 認知

Youtube  
純広告

### 種まき

Yahoo・Google等  
デモグラフィック型  
ディスプレイ広告

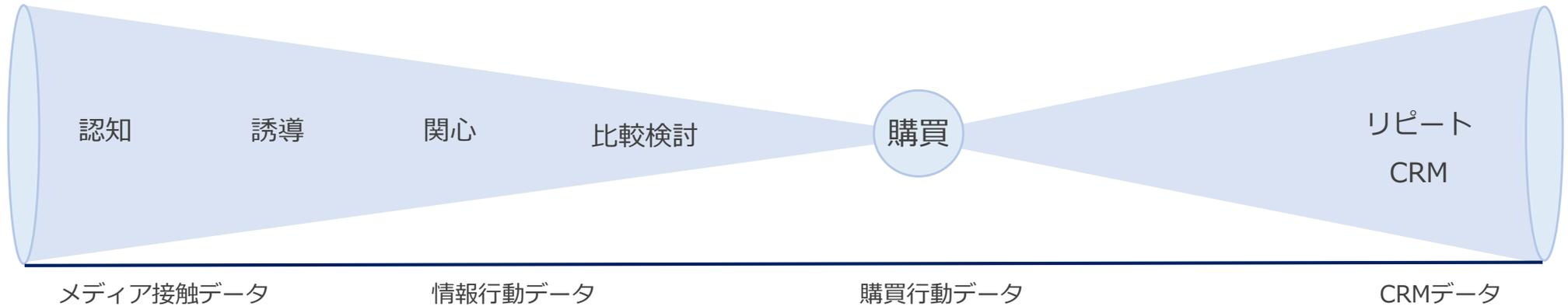
### ハイブリッド

リスティング広告  
リターゲティング広告  
アフィリエイト広告

### 刈り取り

サーチターゲティング広告  
Facebook広告  
Twitter・LINE・SNS系  
DSPターゲティング広告

データに基づきユーザー行動フェーズに合わせた最適なプランニングを実施いたします。



## Phase3 施策実行

Phase 1  
課題抽出・目標設定・戦略企画

### 伴走支援による課題抽出、目標設定、戦略策定

- ・課題抽出・発見
- ・戦略コンセプト策定
- ・ロードマップ策定
- ・ターゲット策定
- ・ペルソナ策定
- ・カスタマージャーニー策定
- ・ユーザーファネル策定
- ・訴求ポイント
- ・認知フェーズにおける施策
- ・検討フェーズにおける施策
- ・決定フェーズにおける施策
- ・取り組んでいる施策の目的
- ・取り組んでいる施策の全体像
- ・取り組んでいる施策全体像の導線
- ・ターゲットへのアプローチ方法/導線
- ・ターゲットへのタッチポイント抽出

Phase 2  
施策プランニング・制作

### 広告・集客

広告プランニング・運用  
広告クリエイティブ制作  
イベント集客施策企画  
オンライン展示会選定

### Web

UI/UX設計  
コーポレートサイト企画・制作  
ランディングページ企画・制作  
オウンドメディア企画・制作

### 制作

ロゴ・キャラクター制作  
動画企画・制作  
ホワイトペーパー制作

Phase 3  
施策実行

### セミナー・ウェビナー

- ・講演企画/集客媒体の選定・出稿
- ・運営事務局
- ・資料制作/ホワイトペーパー制作

### インサイドセールス

- ・MA・SFA導入支援
- ・トークスクリプト設計
- ・メルマガ設計
- ・テレアポ支援

### Web分析

- ・アクセスログ解析/ヒートマップ分析/A/Bテスト
- ・ヒューリスティック分析

### 営業支援

- ・営業資料企画・制作
- ・SFA導入支援

### GoogleCloudを利用したデータ活用基盤構築

### 運営事務局

- ・コンテンツ更新/メルマガ配信
- ・各種ガイドライン策定
- ・Webサイト更新

マーケティング領域で様々なご支援が可能です。

セミナー/ウェビナー

- ・ 講演企画
- ・ 集客媒体の選定・出稿
- ・ 資料制作
- ・ 運営事務局
- ・ ホワイトペーパー制作

インサイドセールス

- ・ MA・SFA導入支援
- ・ トークスクリプト設計
- ・ メルマガ設計
- ・ テレアポ支援

営業支援

- ・ 営業資料企画・制作
- ・ SFA導入支援



## アクセスログ解析

サイト内のアクセスログや広告関連のデータを分析し、訪問数や流入～購買経路、ユーザー属性などの情報を元に、強点・弱点を定量的に把握することが出来、具体性のある戦略を立案していく事ができます。

※ここで得られたデータは、その他の調査・分析を実施する際の足掛かりとなります。



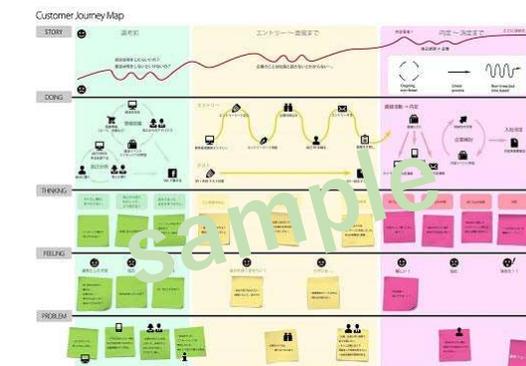
## ヒートマップ分析

特定の対象者を選定し、利用実績に基づいた平面上の導線チェックや広いユーザを対象にファーストポイントの洗い出し、不活性エリアの見極めなどを行います。



## カスタマージャーニー分析

アクセスログ解析やアンケートなどで収集したデータを分析し、顧客の行動文脈をマップの形で可視化。顧客体験（行動、目的、思考など）を広い視野でとらえ、WEB以外も含めたコミュニケーション戦略を立案します。

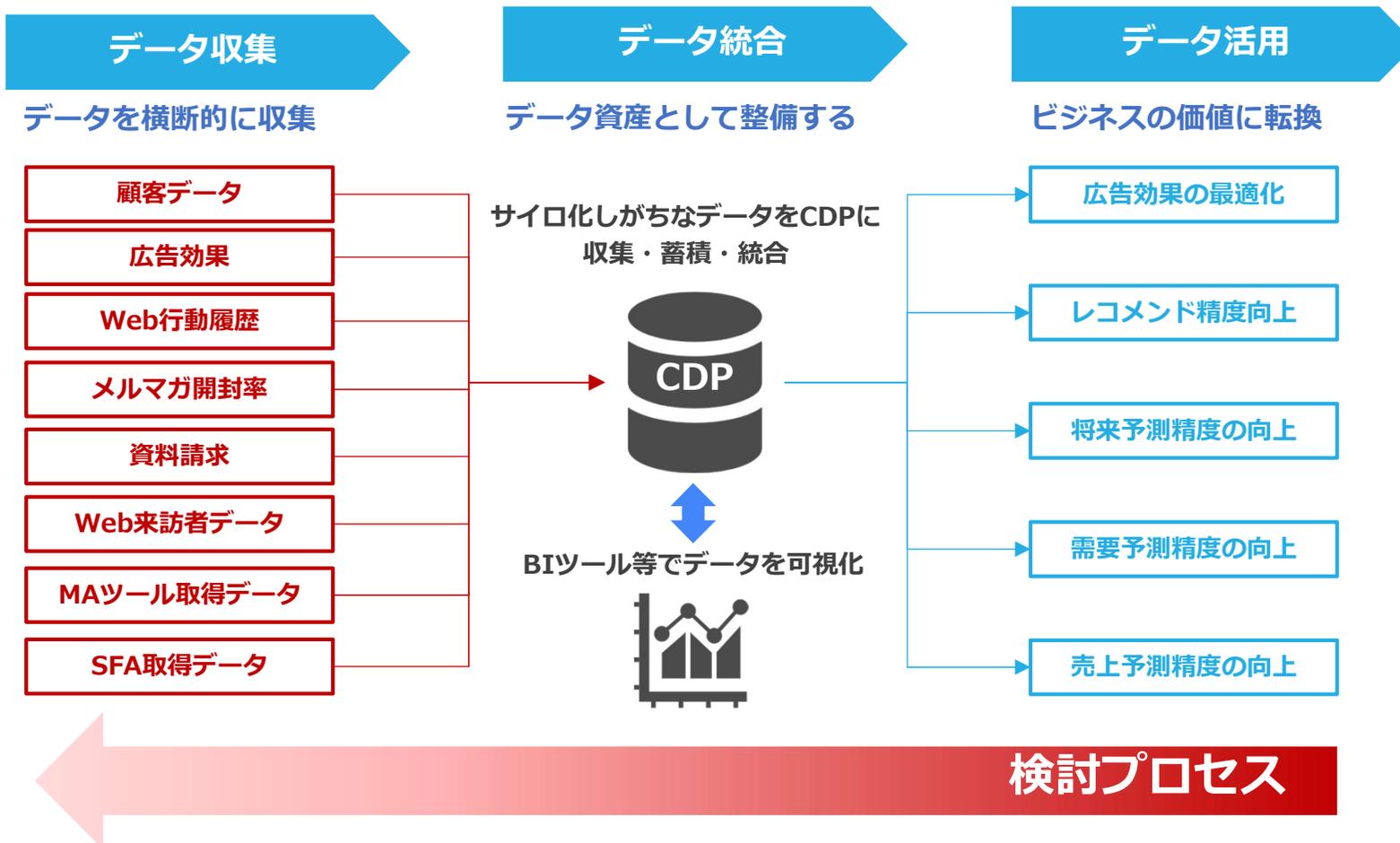


## A/Bテスト

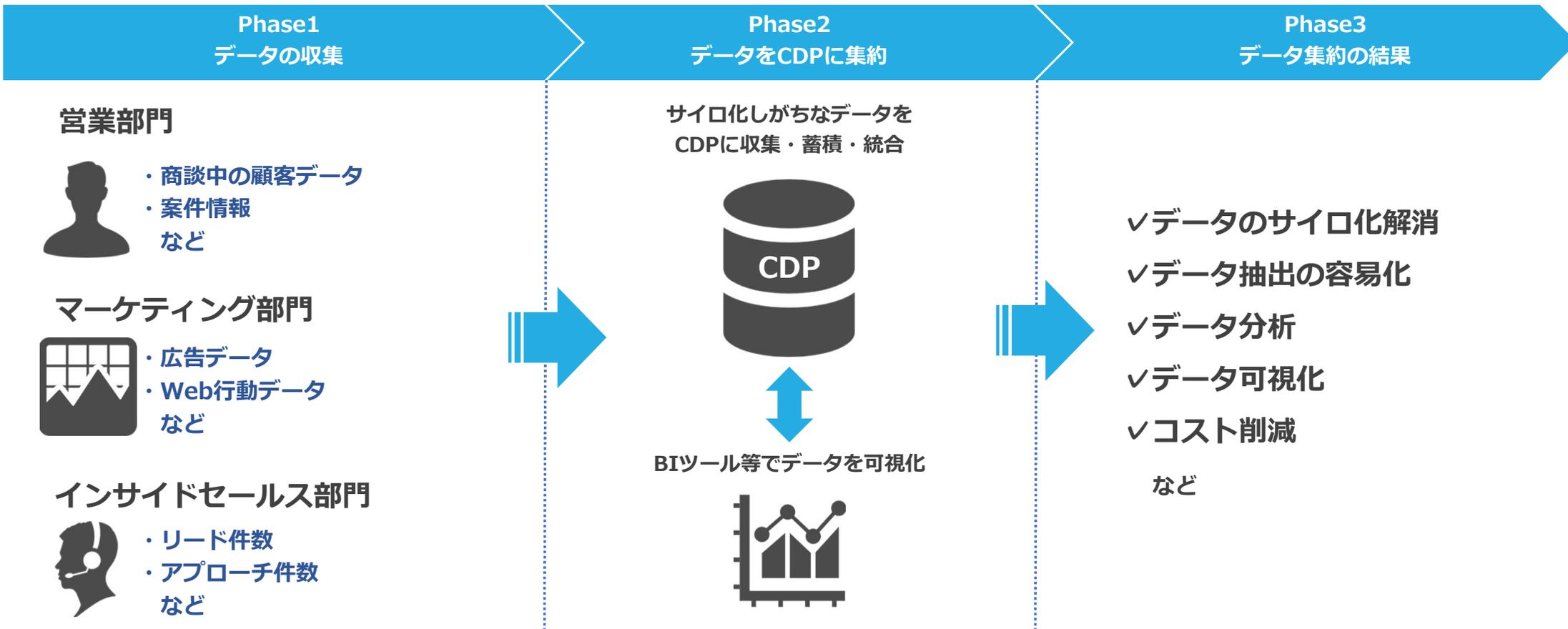
サイト内の一部のページやパーツのインターフェイスをA/Bの2パターン用意し、ユーザー毎にランダムに表示を切り替えることで、どちらのパターンが優れているのかをテストする方法です。

	評価単位	分析範囲	手法	調査・分析内容	施策後の展開
アクセスログ解析	定量	全体 + 部分	データ分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ サイト全体の現状把握</li> <li>・ ボトルネックの把握</li> <li>・ 顧客行動の把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ サイト全体の最適化</li> <li>・ ボトルネックの改善</li> <li>・ 導線の最適化</li> </ul>
ヒートマップ分析	定量	部分	モニタリング + (データ分析)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ページ内の顧客行動の把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 画面構成の最適化</li> </ul>
カスタマー ジャーニー分析	定性 + 定量	全体	データ分析 + 行動予測	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客行動の全体把握 (サイト外を含む)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コミュニケーション施策の立案</li> </ul>
ABテスト	定量	部分	モニタリング + データ分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客行動の把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンテンツの最適化</li> </ul>

データドリブンマーケティングを実践するためには、データをどのように活用し、どのような影響があるかを検討することが重要になります。



## データ利活用を実現するための基盤となるCDP



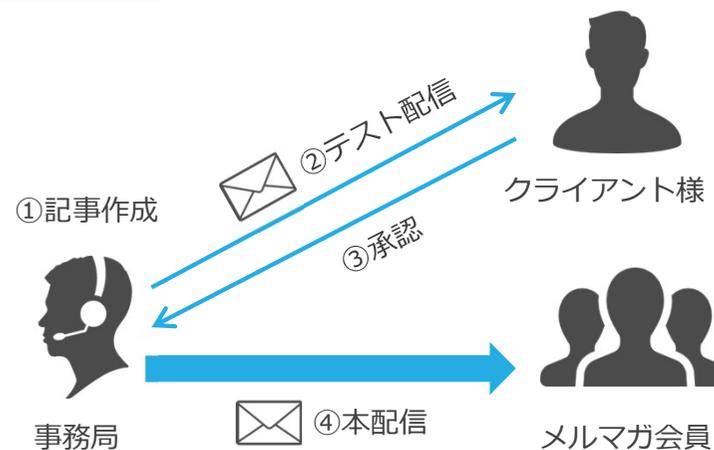
伊藤忠インタラクティブは  
CDP構築からご支援することが可能です。

サイト運営に必要となる、「ニュース」や「新製品情報」、「キャンペーン情報」などのサイト更新や、「メールマガジンの配信」など、定型化が可能な作業を事務局にて一括対応。管理者負担を軽減。

**コンテンツ更新** 定型化した更新は、事務局で作業。



**メルマガ配信** メルマガの記事作成、配信を事務局で対応。



- ・ 事務局への作業委譲を行う事により更新/運用などの担当者負担を軽減
- ・ 定期更新、定例業務などの遅延を防止し、最新情報の共有徹底をシステムにて実施

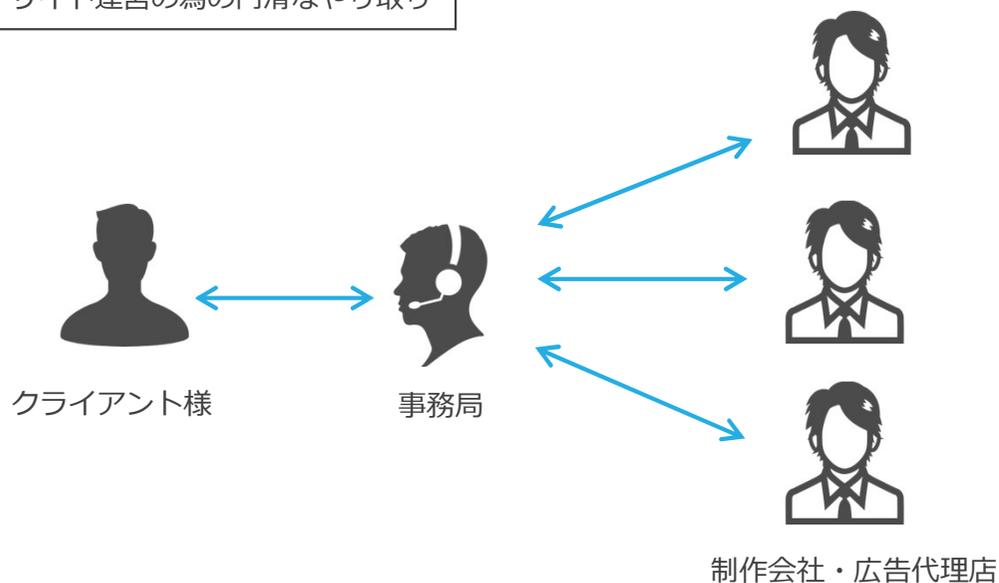
## 広告代理店窓口

会員ポータルサイトは各ブランド製品を横串で運営するため管理が煩雑になります。

そこで、事務局が一括窓口として存在することで、サイト全体のシステム管理、レギュレーションの徹底など、スムーズに運営するための窓口として機能。

\*定例MTGの実施などオペレーション全体を支援。

サイト運営の為の円滑なやり取り



## 各種ガイドライン策定

サイトの制作、更新、運営など各種レギュレーションを文書化しサイトの安定運用を実現。

### ■ガイドライン例

- ・制作ガイドライン
- ・サイト更新ガイドライン
- ・キャンペーン更新ガイドライン
- ・CM動画投稿ガイドライン
- ・サイト管理ツール使用マニュアル  
etc



## CM動画登録

アドミッション登録されたCM動画を管理し、ストリーミング配信用の手続きを行い、配信用URLを発行。



# 事例

## 対象ソリューションの中長期的な見込み顧客を獲得するための、 デジタルマーケティング全体戦略設計とプロモーション施策を共創。

### 課題

- ◆ コロナ禍によって従来の営業手法だけでは見込み顧客の獲得が難しくなってきたため、デジタルマーケティングにおける戦略策定を行いたい。

### 解決策・手法

- ◆ 課題の抽出からソリューションの市場優位性など様々な角度から分析を行い、中長期的に見込み顧客を獲得するためのデジタルマーケティング全体戦略とプロモーション施策を共創。

事例 (システムインテグレーター社の場合)

対象ソリューションの売上UPに寄与することを目的とした戦略策定を実施

基礎定義

戦略設計

Phase 1 顧客を知るための全体設計

Phase 2 全体戦略・個別施策の設計

Phase 3 戦略・施策実行

市場・競合・自社の分析

市場環境分析

市場規模、市場の成長性、顧客ニーズなど市場環境の分析

競合環境分析

各競合の特徴や注意すべき対競合の特徴と今後想定される行動などの分析

自社環境分析

営業ヒアリング、自社製品の現状(売上、シェア、商品ラインナップ、戦略など)の分析

クライアントの強みを明確化

新規リード

ターゲット策定  
提供価値の策定

- ・市場ポジショニング策定
- ・ターゲット策定
- ・ホットリード定義

戦略・個別施策設計

- ・営業フロー策定
- ・CVポイント策定
- ・カスタマージャーニー作成

施策例：

- ・SEO対策
- ・広告媒体出稿
- ・AD精度改善PDCA
- ・リード獲得LP制作

既存顧客のアップセル/クロスセル

ターゲット策定  
提供価値の策定

- ・既存取引先、顧客リストからターゲット抽出
- ・提供価値の策定
- ・ホットリード策定

戦略・個別施策設計

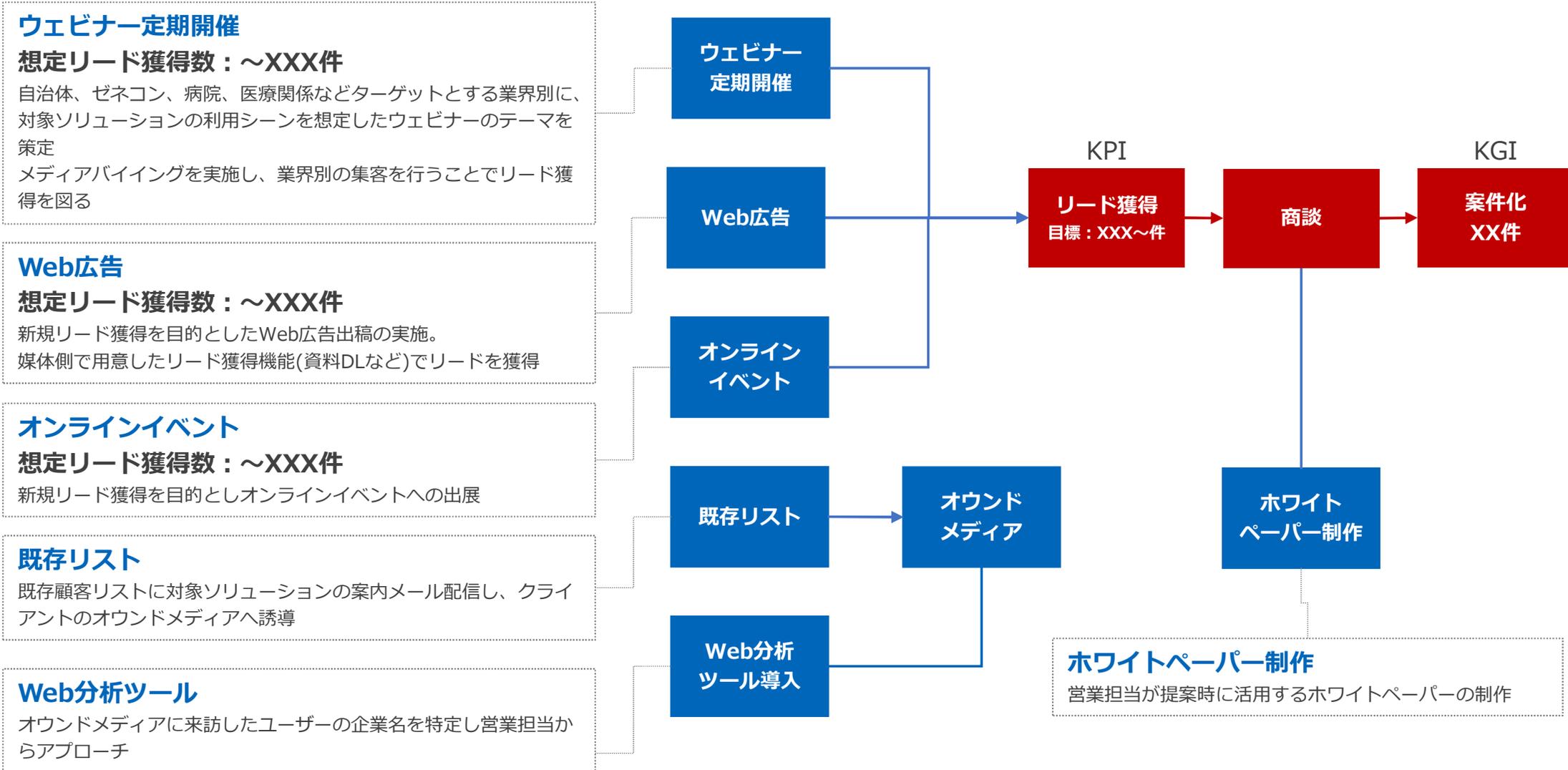
- ・営業フロー策定
- ・タッチポイント精査
- ・個別施策の設計

施策例：

- ・ホワイトペーパー制作
- ・営業ツール活用
- ・メルマガ
- ・リアル営業アプローチ

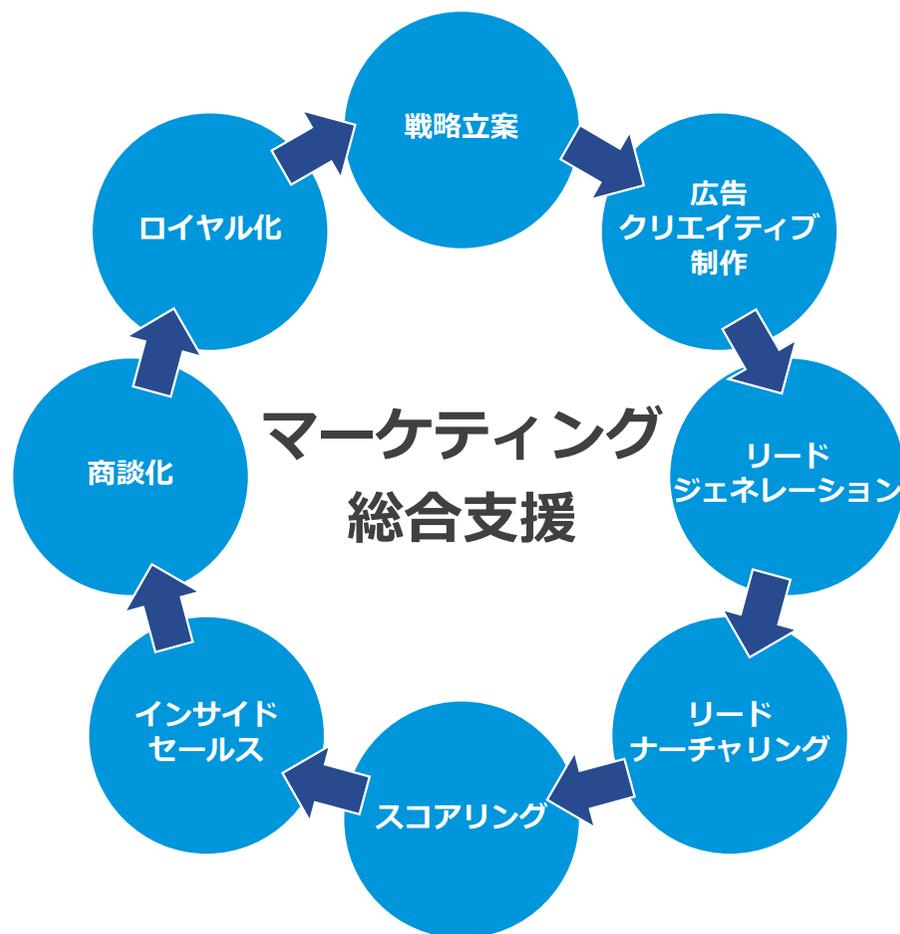
事例 (システムインテグレーター社の場合)

リード獲得のための集客施策の設計/実施



お問い合わせ

貴社のマーケティング課題に合わせた包括的なご支援が可能です。  
広告のみのご支援など単一施策でのご支援も可能なのでお気軽にお問い合わせください。



お気軽にお問い合わせください

伊藤忠インタラクティブ株式会社  
デジタルマーケティング事業部  
gcp-solution@market.co.jp  
03-6408-1770

## ご支援可能範囲

伊藤忠インタラクティブのご支援可能範囲は下記になります  
単一施策でのご相談も承ります。

### Phase 1

課題抽出・目標設定・戦略企画

#### 伴走支援による課題抽出、目標設定、戦略策定

- ・課題抽出・発見
- ・戦略コンセプト策定
- ・ロードマップ策定
- ・ターゲット策定
- ・ペルソナ策定
- ・カスタマージャーニー策定
- ・ユーザーファネル策定
- ・訴求ポイント
- ・認知フェーズにおける施策
- ・検討フェーズにおける施策
- ・決定フェーズにおける施策
- ・取り組んでいる施策の目的
- ・取り組んでいる施策の全体像
- ・取り組んでいる施策全体像の導線
- ・ターゲットへのアプローチ方法/導線
- ・ターゲットへのタッチポイント抽出

### Phase 2

施策プランニング・制作

#### 広告・集客

広告プランニング・運用  
広告クリエイティブ制作  
イベント集客施策企画  
オンライン展示会選定

#### Web

UI/UX設計  
コーポレートサイト企画・制作  
ランディングページ企画・制作  
オウンドメディア企画・制作

#### 制作

ロゴ・キャラクター制作  
動画企画・制作  
ホワイトペーパー制作

### Phase 3

施策実行

#### セミナー・ウェビナー

- ・講演企画/集客媒体の選定・出稿
- ・運営事務局
- ・資料制作/ホワイトペーパー制作

#### インサイドセールス

- ・MA・SFA導入支援
- ・トークスクリプト設計
- ・メルマガ設計
- ・テレアポ支援

#### Web分析

- ・アクセスログ解析/ヒートマップ分析/A/Bテスト
- ・ヒューリスティック分析

#### 営業支援

- ・営業資料企画・制作
- ・SFA導入支援

#### GoogleCloudを利用したデータ活用基盤構築

#### 運営事務局

- ・コンテンツ更新/メルマガ配信
- ・各種ガイドライン策定
- ・Webサイト更新

## 伊藤忠インタラクティブのご支援

### データ活用 マーケティング支援



<https://x.gd/VHEqL>

### データ活用マーケティング支援

課題発見から戦略立案、施策実行・検証まで、企業のデータ活用を一気通貫で推進サポート。データ収集・蓄積・統合基盤（CDP）の構築もご支援いたします。

<https://x.gd/VHEqL>

### Google Cloudで始める データ分析基盤の導入



<https://x.gd/JBJK5>

### Google Cloudで始める データ分析基盤構築の導入

データ活用について悩まれている企業様向けに、ミニマムスタートからデータ活用を始められる基盤構築をご支援いたします。

<https://x.gd/JBJK5>

### リテールメディア構築支援



<https://x.gd/jrTIS>

### リテールメディア構築支援

リテールメディアは流通・小売、メーカー、消費者それぞれにメリットがあります。三方よしビジネスのビッグチャンスが到来中です！

<https://x.gd/jrTIS>

### Google Analytics 4 GA4導入支援



<https://x.gd/7ofJU>

### Google Analytics4（GA4） 導入支援サービス

新しいGoogle Analytics4（GA4）の導入・移行・設定はもちろん、課題を解決するためのデータ収集方法や分析まで当社がご支援いたします。

<https://x.gd/7ofJU>