

ferret One

SEOご支援メニューご紹介資料

ferret Oneの**SEOコンサルティング・記事制作**は、
自社メディア運用の知見を生かし、
貴社の自然検索流入最大化を支援するサービスです

- ☑国内最大級Webマーケティングメディア『ferret』、『One Tip』の運営
- ☑幅広いマーケティング実行を支援するプロフェッショナル人材が在籍

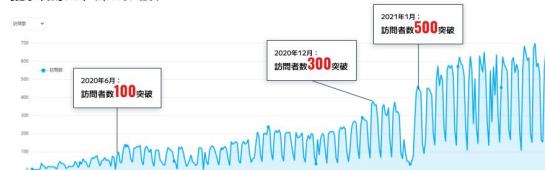


月間PV150万以上のferretメディアの運営経験と、
約2,000社のコンテンツ制作支援実績で
貴社のSEOを成功に導きます



SEO順位1位獲得により、訪問者数が6倍に /

【商材】土木業向け業務効率化ツール
【記事本数】30本 (2,000字/1記事)



Before サイト訪問者数 **100** 未満 → After サイト訪問者数 **600** 超え

サイト訪問者数が15倍、安定したCV獲得へ /

【商材】HRシステム
【記事本数】260本 (2,000字/1記事)



Before サイト訪問者数 **200** 未満 → After サイト訪問者数 **3,000** 超え (15倍)

主要記事が常に10位以内、サイト訪問者数2倍以上 /

【商材】不動産営業支援
【記事本数】160本 (2,000字/1記事)



Before サイト訪問者数: 平均 **60** 前後 → After サイト訪問者数: 平均 **130** 前後

BtoBマーケの全体最適を見据えたご提案が可能です



1. SEOコンサルティング

記事だけでなくサイト全体のSEO戦略の策定～改善までをワンストップでご支援します

2. 記事コンテンツ制作代行

記事制作に特化したメニューで、サイト全体の評価向上を目指します

3. 記事初期戦略設計

見込み客のインタビューを元に狙うべきKWの設計を行います

本ご紹介資料にないメニューでも、お客様の課題に合わせて最適なプランをご提案させていただきます。お気軽にCS担当までお声がけくださいませ。

SEOコンサルティング

サービスのご紹介

現状の課題や事業目標とのギャップなどをヒアリングし、提供内容をご提案させていただきます。

Menu 1

現状分析

定量分析（貴社・競合の獲得状況）および定性分析（SEO実施状況・競合差分・UI/UX）を実施します。

Menu 2

市場分析

競合の獲得キーワードや、まだ取れていない領域などをカテゴライズし、シェアの分析や対策方針を分析します。

Menu 3

戦略立案

記事やページごとに狙うべきキーワード選定を行い、集客の戦略方向性の策定や、目標計画・数値シミュレーションを立案します。内部対策の改善案も提示します。

Menu 4

モニタリング

週次で順位状況などをモニタリングします。グラフや表などで一元管理できるレポートをご提出します。

Menu 5

定例ミーティング

施策の成果について分析結果をレポート提出します（月1回）。定例ごとに順位状況、流入状況などをご報告します。記事骨子のFB・リライト提案もします。

Menu 6

ご質問・ご相談受付

Slackやチャットワークなどのコミュニケーションツールで、いつでも気軽に相談いただけます。

現状分析

定量分析

- 現在のサイトの獲得状況

定性分析

- SEO実施状況
- 競合差分
- UI/UX観点

順位状況サマリ・ジャンル別（3月末時点）

basic

	メイン	指名KW	ブログ	〇〇 サジェスト	〇〇 サジェスト	〇〇 サジェスト	〇〇 サジェスト
1~3位	12	67	4	1	1	1	0
4~5位	6	6	2	3	2	1	1
6~10位	15	0	10	6	6	8	0
11~20位	30	1	23	27	42	31	2
21~30位	5	0	8	23	14	10	2
31~50位	3	0	6	48	17	11	4
51位~	15	8	14	181	110	99	45
全ワード数	86	82	67	289	192	161	54
10位以内 昨月増減数	4	-3	-5	-2	-4	9	-2

3月末時点では、一部上位表示していたKWで一部圏外取得が確認されました。
 (Google検索の変動が大きかったタイミングだったため、影響を受けていた可能性のほか、順位計測ツールの不具合の可能性もあり)

現在は多くの場合再度上位表示されていることを確認しており、上位表示が進むほうに施策効果が出ていると考えております。

2.クローラさせたくないページを Google に伝える

basic

「robots.txt」とは、サイトの特定の部分について、検索エンジンによるアクセスとクローラを許可するかどうかを検索エンジンに伝えるファイルです。このファイルは「robots.txt」と名付ける必要があり、サイトのルート ディレクトリに配置します。

Point

- ✓ robots.txtが設置されているか？
- ✓ クローラさせたくないページが記述されているか？

現状	ferret Oneで対応できる点
robots.txtの設置が確認できました。 	<ul style="list-style-type: none"> • robots.txtは自動生成されます。 • 管理画面など機密情報の高いページはクローラできないよう ferret One側で制御しています。

戦略立案

課題発見

- チャネル別分析
- ボトルネックの発見
- 想定流入競合差分
- UI/UX観点競合差分

戦略策定

- 事業課題のヒアリング
- 事業優先順位決定
- SEO方針/マイルストーン作成
- キーワード選定

スケジュール | 現状の課題と打ち手

basic

	8月	9月	10月
施策内容	<ol style="list-style-type: none"> サブドメイン側でお知らせページを作成し、本体サイトからのリンクを設置 引用タグの見直し・修正 参照元ページへのリンク設置 KWごとの対策ページ再定義 記事へのタグ設置 タイトル・h1の再設定案の策定および設定 	<ol style="list-style-type: none"> 著者情報の設置 電子契約に関する記事の全移管 定義に従い、加筆・リライトの実施 	<ol style="list-style-type: none"> 被リンク獲得施策として、比較系記事メディアなどに寄稿を実施
効果測定	<ul style="list-style-type: none"> 各KWの順位測定（日次） 	<ul style="list-style-type: none"> 各KWの順位測定（日次） 各KWのセッション数測定（月次） 	<ul style="list-style-type: none"> 各KWの順位測定（日次） 各KWのセッション数測定（月次）

・獲得キーワード比率で競合に負けているもの

- └ 負けている=キーワードでの流入がゼロなのでページを作る、不足しているキーワードをテーマとして情報を拡充するなどの措置を行う

・実際のシェアで肉薄しているキーワード

- └ 知名度、ドメイン評価を抜きにした場合、ほぼ同じくらいの評価を受けていると考えられる競合の情報との差分を洗い出し、貴サイト側に取り込む

・事業優先度

- └ 売上上位商品は必須、高単価の新規商品も優先度高。記事経由の売上はCPA効率が悪いため優先度低。

マイルストーン作成

課題リスト作成

- 課題リスト
- 事業優先度
- 改修難易度
- SEO効果

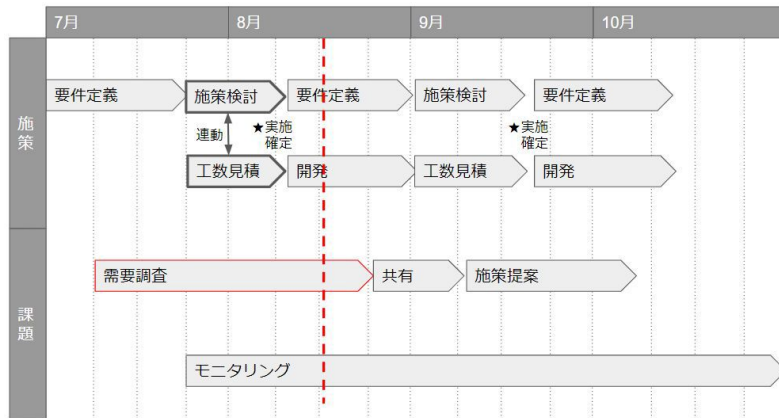
マイルストーン

- マイルストーン設計
- 定期レビュー

リスト | 現状の課題と打ち手

basic

課題	打ち手	優先度
〇〇に関する専門性をサブドメインに集約する	電子契約に関する記事の全移管 サブドメイン側でお知らせページを作成し、本体サイトからのリンクを設置	★★★
ドメインパワーの強化を図る	被リンク獲得施策として、比較系記事メディアなどに寄稿を実施	★
E-E-A-T対策を徹底にする	著者情報の設置 引用タグの見直し・修正 参照元ページへのリンク設置	★★ ★★★ ★★★
コンテンツの品質を向上する ex:似たインテントの重複解消・不足しているインテントの補充	KWごとの対策ページ再定義 定義に従い、加筆・リライトの実施	★★★ ★★
内部リンクの強化を図る	記事へのタグ設置	★★★
テクニカル要素を改善する	タイトル・h1の再設定案の策定および設定	★★★



モニタリング

- 記事ごとの順位取得
- 週次取得

	A	B	C	D	E	F	G	H					
1													
2	URL	≡	タイトル	≡	KW数	≡	公開日	≡	更新日	≡	カテゴリ	≡	タグ
3					8	2019-9-20	2021-8-12						
4					38	2019-9-11	2022-3-16						
5					7	2019-12-2	2022-12-26						
6					35	2019-11-18	2022-9-20						
7					9	2021-2-1	2022-12-26						
8					128	2020-4-14	2021-2-26						
9					378	2020-4-16	2023-2-1						
10					0	2021-9-27	2022-12-27						
11					5	2019-12-1	2022-12-27						
12					14	2021-3-10	2022-12-27						
13					0	2021-5-26	2022-9-16						
14					84	2021-9-1	2022-9-16						
15					16	2019-9-10	2022-2-17						
16					1	2023-3-26	2023-3-30						
17					6	2020-6-22	2022-9-16						
18					126	2019-8-8	2022-9-20						
19					28	2019-8-13	2022-9-20						
20					20	2019-8-14	2022-9-20						
21					12	2019-8-16	2022-9-20						
22					23	2019-8-25	2022-9-20						
23					19	2019-8-29	2022-9-20						
24					3	2019-9-17	2022-9-20						
25					4	2019-10-15	2022-9-20						
26					1	2019-11-21	2022-9-20						
27					12	2019-12-1	2022-11-21						
28					18	2020-12-25	2022-9-16						
29					27	2021-11-10	2022-12-28						
30					8	2021-12-7	2022-9-16						
31					18	2022-1-21	2022-9-16						
32					22	2022-3-2	2023-2-1						
33					50	2022-12-28	2022-12-28						
34					5	2021-3-24	2022-9-16						
35					6	2020-8-25	2023-3-20						
36					6	2023-2-22	2023-2-22						
37					1	2023-3-31	2023-3-31						
38					2	2021-11-29	2023-1-11						
39					2	2021-12-23	2022-9-20						
40					4	2022-3-14	2022-9-16						
41					4	2022-3-16	2022-9-16						
42					7	2022-9-28	2022-11-1						
43					14	2022-9-28	2022-11-1						
44					7	2022-11-18	2022-12-28						
45					5	2018-11-28	2022-9-20						

定例ミーティング

- キーワード順位
- 各記事へのアクセス数
- 施策の効果計測
- 改善提案

リスト | 現状の課題と打ち手

basic

課題	打ち手	優先度	ステータス	担当ボール	備考
①〇〇に関する専門性をサブドメインに集約する	〇〇に関する記事の全移管	★★	貴社ご確認中	完了	
	サブドメイン側でお知らせページを作成し、本体サイトからのリンクを設置	★★★	開始前	-	
	サービスサイトへのリダイレクト・統合推奨	★★	開始前	-	
	サービスサイトにないコンテンツ要素を移行する	★★	対応中	ベーシック	
②ドメインパワーの強化を図る	被リンク獲得施策として、比較系記事メディアなどに寄稿を実施	★	調査済み	完了	
	リンクが掲載されるサイトへの登録	★★	貴社ご確認中	貴社	
③E-E-A-T対策を盤石にする	著者情報の設置	★★	貴社ご確認中	貴社	
	引用タグの見直し・修正、参照元ページへのリンク設置	★★★	完了	完了	
	各種構造化データの設置	★	新規提案		

順位状況サマリ

basic

メインカテゴリ（新キーワード管理に記載のあるキーワード）の推移としては、4-10位の数が増加しております。

低い順位にあるキーワード数が減少しており、サイト全体的に少しずつ順位の底上げが行われている状況です。引き続きキーワードの意図に合ったコンテンツの作成・提案を進めてまいります。

	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月	昨月増減数
全ワード数	82	82	82	86	86	0
1~3位	9	9	9	12	12	0
4~5位	1	1	1	4	6	2
6~10位	8	11	12	13	15	2
11~20位	24	25	19	33	30	-3
21~30位	9	11	7	5	5	0
31~50位	15	12	10	7	3	-4
51位~	16	13	24	12	15	3

定例ミーティング

- 記事の骨子FB
- 記事のリライト提案
- 内部リンク設計
- 内部対策の改善
- 外部対策の提案

タイトル/URL	2000	3000
キーワード		
管理項目		
本文	+H2>	+H2>
	+H3>	+H3>
	+H4>	+H4>
	+H4>	+H4>
	+H3>	+H3>
	+H4>	+H4>
	+H4>	+H4>
	+H2>	+H2>
	+H3>	+H3>
	+H4>	+H4>
	+H4>	+H4>
	+H3>	+H3>
	+H4>	+H4>
	+H4>	+H4>
	+H2>	+H2>
	+H3>	+H3>
	+H4>	+H4>
	+H4>	+H4>
	+H2>	+H2>
	改善点	

内部対策		既存サイト	ferret One
コンテンツを最適化する	興味深く有益なサイトにする	○	○
	読者が求めているものを把握して提供する	○	○
	ユーザーの信頼を得られるようにサイトを構築する	○	○
	専門性と権威性を明確にする	○	○
	テーマに応じた適切な量のコンテンツを提供する	○	○
	気が散る広告を減らせる	○	○
	リンクを上手に使う	○	○

ベースのコンサルプランをベースに、お客様に合わせたSEOコンサルティングプランをご提案します。

24年 ~2Q

24年 ~3Q

24年 ~4Q

	STEP1	STEP2	STEP3	STEP4	STEP5	STEP6	STEP7	STEP8
状態	サイト公開	指名流入発生	記事流入発生	記事流入の安定化	記事経由の問合せ発生	問合せ増加・見込み顧客増加	商談・受注の発生	安定化・PDCA
状況	まだ知られていない状態	紹介等による指名流入がある	集客できる記事が発生し始める	記事経由の検索流入が増加する	流入が安定、記事経由の問合せも発生する	問合せの安定増により、見込み顧客が増加する	検索流入→問合せ→受注の王道ルートが完成	各種計画に合わせた改善ポイントが明確化
施策	<ul style="list-style-type: none"> SEO記事作成（以降継続） 事例追加（以降継続） 必要ページ追加（以降継続） 		<ul style="list-style-type: none"> KW分析/改善（以降継続） 	<ul style="list-style-type: none"> 内部導線改善（以降継続） 	<ul style="list-style-type: none"> 記事毎のCVポイント改善 WP追加（以降継続） 	<ul style="list-style-type: none"> ※メルマガ（以降継続） 	<ul style="list-style-type: none"> プロセス化（以降継続） 	<ul style="list-style-type: none"> 各種改善プランのプラン化（以降継続）
KPI	必要コンテンツ装着	オーガニック流入数	オーガニック流入数	オーガニック流入数	オーガニック流入数・CV数	（オーガニック経由）流入数 / CV数 / 商談数	（オーガニック経由）流入数 / CV数 / 商談数 / 受注数	各種改善計画の経営陣合意

まずは管理分析を行い、成果シミュレーションと施策提案を行います。
合意いただき次第、実行に向けて施策準備・体制構築を進めていきます。

キックオフMTG

ヒアリング・ 現状分析

- 1 現状の課題や問題点についてヒアリングを行い、それを基に貴社のサイト分析を実施します。

初回MTG

課題抽出・ ご提案

- 2 競合分析含めた貴社課題を抽出、洗い出します。また実施すべき施策についてご提案します。

初回MTG後～

最終戦略策定

- 3 ご提案内容を基に、ご予算・体制にあわせた実践可能な戦略やマイルストーンを策定していきます。

実行・PDCA

- 4 設計したマイルストーンに従って施策の実行、また定期的に施策の改善を行います。

記事コンテンツ制作代行

サービスのご紹介

このような**お悩み**をお持ちの場合は、**記事制作代行サービス**がおすすめです。



指名系キーワードでしかセッションをとれていない

サイトを開設したばかりでまだセッションがない



記事制作をしたことがない

記事の作り方が分からない



記事制作をするための社内リソースがない

広告を長期的に実行する予算がない

記事制作のクオリティにこだわりを持ちご納品

AIに依存せず、人による丁寧なライティング

公的機関の引用のみ・コピペチェックを必須で実施

専門性の高いKWでも読者のインテントに基づく記事制作を実施

ferret Oneの入稿まで行ってご納品

継続的なサポートも実施し、中長期的なパートナーとしてサポート可能

キックオフMTG

初回にキックオフを実施させていただき、貴社記事制作におけるルールをまとめさせていただきます。

レギュレーション作成

キックオフで伺った内容を基に、記事制作のルールブックをご用意させていただきます。

KW選定

貴社サービスとの親和性および検索ボリュームを加味した、記事制作用のKWをご提案させていただきます。

骨子作成

選定したKWでどのような記事を制作するのか、各段落の概要をご提示したうえで、ライティングさせていただきます。

ライティング

検索結果で上位表示を狙えるよう、上位サイトの傾向を調査し、情報収集をしたうえで作成させていただきます。

校閲・校正

ライティングした内容の事実確認および校正、他サイトの盗用がないかをチェックしたうえで納品させていただきます。

盗用チェック

ライティングした内容の事実確認および校正、他サイトの盗用がないかをチェックしたうえで納品させていただきます。

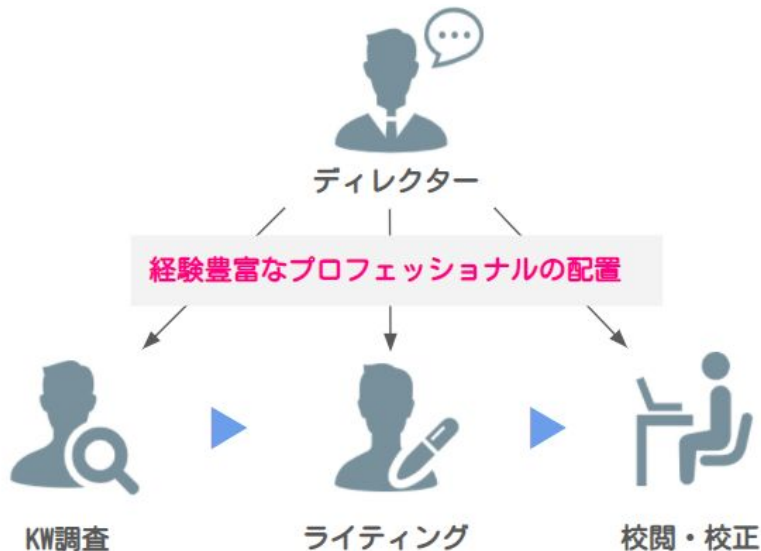
入稿

原稿をご確認いただいたのち、貴社ferret Oneの『ブログ』への下書き保存まで対応させていただきます。

定期MTG

1ヶ月に1回の定期MTGを実施し、記事の成果に関するご報告および前月の記事内容の振り返り、次月以降の施策について

記事制作は、ディレクターを中心に、KW調査・ライティング・校閲/校正の各位置にそれぞれ担当者をアサインして行います。



ディレクター：

記事制作の窓口および記事制作の統括を担当します。

KW調査：

記事のKW調査を担当します。

ライティング：

骨子作成および執筆を担当します。

校閲・校正：

事実確認および校正、盗用チェックを担当します。

制作担当者のサービス理解度の高さと下書き投稿まで任せられることが決め手！ オーガニックからの流入が **7.4倍** に増加

導入前の 課題

流入目標と実績に約 4倍の乖離があったが、リソース不足により、内製化が難しく、記事コンテンツ作成ができていない状態だった。

導入の 決め手

制作担当者のサービス理解があり、安心感があった。加えて、ferret Oneのブログ機能に下書き投稿で納品してくれるため、他社よりも自社の工数を削減できることが決め手。

導入後の 成果

記事の公開から約 1年半でオーガニックの流入が **7.4倍に増加**。記事は SNSやメルマガでの発信も行い、これまで 0件だったブログ経由の有効リードが発生した。



社内でSEOの知見がないため外注で解決！ オーガニックが3.2倍に増加し、新たな経路で流入を拡大

導入前の 課題

ブログの更新は不定期で行っていたが、**SEOの知見がなく、狙ったキーワードで流入につながっていなかった。**

導入の 決め手

社内にSEOの知見がないため、内製化は難しいと判断。
ベーシックからの提案内容やサクセス MTG(月一度の定例)を通して、自社の事業理解が高いことへの安心感が決め手だった。

導入後の 成果

元々のブログでは製品情報しか書いていなかったが、**ユーザー視点の内容で記事を書いてもらえたことで潜在層を獲得してナーチャリングを行うという考えが身についた。その結果オーガニック流入が3.2倍に増加し、社内でも評価されている。また、流入数増加だけでなく、ブランディングの効果も発揮していると考えているため、継続して依頼していきたい。**



遠隔監視(リモート監視)システムとは？
導入メリットと活用方法を解説

遠隔監視システムの概要

遠隔監視システムは、さまざまな弊

近年、企業における人手不足が深刻化するなか、現場の生産性を高めるために、IoTやAI、ロボットなどの先進的なツールの活用が期待されています。

① 設備・機械の予兆保全

なかでも、施設内や設備機器の巡回検査については、日々の定型的な業務となっており、人材リソースが割かれている現場も少なくありません。

遠隔監視システムは、製造工場に

そこで注目されているのが、遠隔監視(リモート監視)システムです。人手不足に悩む一方で、「より付加価値の高い業務へと重点的に人員を充てたい」と、遠隔監視システムの導入を検討している企業の方もいるのではないだろうか。

製造工場において、24時間稼働する

この記事では、遠隔監視システムの概要をはじめ、導入メリットと活用方法について解説します。

産ラインに支障をきたすおそれがある

目次 (非表示)

- ・遠隔監視システムとは
- ・遠隔監視システムの導入メリット
 - ・① 点検業務の省力化
 - ・② トラブル対応の迅速化
 - ・③ 広大・危険な場所の監視
- ・遠隔監視システムの活用方法

人手による監視作業の場合、連続し
きず、故障・不具合の発見が遅れる
遠隔監視システムを導入することで
できるようになります。

これにより、故障や不具合の予兆を
が可能です。

② メンテナンスサービスの提供

自社製品の納入先である企業に、製品のメンテナンスサービスを提供することも、活用方法の一つです。

自社製品の納入後、稼働状況や損耗状態を確認できない状態では、修理・メンテナンスのタイミングを把握しにくいという課題があります。

遠隔監視システムを用いて、自社製品の稼働情報をIoTセンサー・カメラで収集することで、納入後の現場での

専門的な領域でも効果につながった！ オーガニック流入は昨対比 3倍増に。

導入前の 課題

流入数・CV数ともに目標と乖離があった。
専門的な領域のため、記事は内製化していたが、一般向けのSEO対策ができていなかった。

導入の 決め手

納品を ferret One のブログ機能に下書きで格納してもらえるので工数削減できそうだった。

導入後の 成果

全体のアクセス数はかなり増加し、**オーガニック流入は昨対比 3倍以上**になっている月もある。記事からの流入が多いので、リライトしながら SEO 評価を維持している。
専門性の高いポイントはお客様側と一緒にチェックいただく体制にすることで、専門領域における不安を突破！



ターゲットの行動イメージ



①課題の解決策を検索

トーン&マナー

◆ 文体:丁寧な、です/ます調

> OK

- 体言止め
- 疑問型(例:～ではないでしょうか?)
- 提案型(例:～いかがでしょうか?)

> NG

- フランク(例:～ありますよね!)
- 倒置法
- 同じ文末の連続(例:～です。～です。～です。)

サンプル

マーケターにとって大切な情報資産のひとつ、ハウスリスト。いかにして多くのリストを獲得するか、獲得したリストをどのように活用するか、日々頭を悩ませている方も多いのではないでしょうか?

そのような皆さまのために現役マーケターが手の内を明かす大好評イベント『現役マーケター3名が語る 自社のセールス&マーケティング』。2021年2月10日に開催された#03では、合計11万件的のハウスリストを保有する3社のマーケターが、自社で実際にやっているリスト獲得・ハウスリスト活用施策を、具体的な数字まで赤裸々に語りました。

安定したリスト獲得、そこから商談・受注を生み出す方法とは? このレポートでは、イベントの様子を一部抜粋してお届けします。

© 2020 Basic Inc.

Blotマーケするなら ferret One 6

初回月に、貴社の記事制作におけるルールをまとめたレギュレーションをご用意させていただきます。
※貴社で運用中のレギュレーションがございましたら別途ご共有ください。

■レギュレーション内容

- ターゲット像
- トーン&マナー
- 禁止事項 など

納品形態：PDF

コンテンツ企画

項目	概要
メイン	ワーケーション 課題
検索数	170
サブ	ワーケーション 課題 対策
検索意図・理由	検索意図：ワーケーションの課題について調べている 検索理由：ワーケーションのメリットは理解しているが、同時に課題もあるため解決策を知りたい
ターゲット	オフィス環境を改善する総務・経営企画担当者 オフィス環境を改善する決裁者
記事を読んだあとにしてほしいこと	他の記事も読んでもらう https://****

KW（記事のテーマ）を毎月記事数分ご提案させていただきます。KWご提案時は、記事ごとに以下の内容をご用意のうえご提案させていただきます。

■KWご提案時の内容

- メインKW（記事のメインテーマとなるKW）
- 検索数（メインKWの月間平均検索数）
- サブKW（メインKW以外に獲得が想定できるKW）
- 検索意図（当該KWで検索する意図の推測）
- 検索理由（ユーザーの心理状態の仮説）
- 記事を読んだ後にしてほしいこと（記事の着地）

納品形態：Googleスプレッドシート

[※サンプルシート](#)

骨子

1.ワーケーションの課題

- ・導入・運用のコスト
- ・人事評価が難しい
- ・セキュリティリスクなど

参考URL1:

参考URL2:

参考URL3:

2.課題の対策

・メリットがあることは理解していても、上記懸念があるため踏み切れない企業も多い

- ・以下、対策として
 - ・補助金を使う
 - ・評価制度の見直し
 - ・セキュリティ対策の強化
 - ・就業規則を変更 などなど
- リンク設置→<https://※※※※>

参考URL1:

参考URL2:

参考URL3:

3.様々なメリット

- ・企業→生産性向上
- ・従業員→働き方の多様性
- ・地域→、関係人口の増加と観光需要の増加
- ・課題もあるが、上記のような「三方よし」の政策として、政府は今後も力を入れていく意向を示している

参考URL1:

参考URL2:

参考URL3:

決定したKWを基に記事骨子をご用意させていただきます。

■骨子のご提案内容

- 各段落の概要
- 参考URL

納品形態：Googleスプレッドシート

サンプル記事を挿入する。

アイキャッチ画像を削除する

タイトル
文字数: 9

入稿サンプル

記事本文
文字数: 444

冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文冒頭のリード文

目次 [詳表紙]

1 一段落目の見出し
1.1 小見出し

一段落目の見出し
テキスト

小見出し
テキスト

決定した原稿を貴社のferret One『ブログ』機能へ非公開保存をさせていただきます。

■入稿時の設定項目

- アイキャッチ画像
- 記事タイトル
- 目次
- 各段落の見出し/本文
- SEO設定 (タイトル/ディスクリプション)

納品形態：ferret One -> ブログ

訪問数のSUM	PV数のSUM	平均滞在時間の	直帰率のAVER	CV数のSUM	順位	公開日	KW	検索数
50	64	0:00:27	92.17%	0	19	2020/09/08		20
12	31	0:00:42	64.81%	1	51	2020/09/08		70
4	9	0:00:18	50.00%	0	-	2020/09/08		50
1	1	0:00:00	100.00%	0	35	2020/09/08		20
30	42	0:00:12	85.12%	1	28	2020/09/08		20
3	4	0:00:04	66.67%	0	-	2020/09/08		10
5	10	0:08:04	55.56%	0	47	2020/06/05		720
1	1	0:00:00	100.00%	0	-	2020/09/08		3,600
2	2	0:00:00	100.00%	0	-	2020/09/08		90
1	1	0:00:00	100.00%	0	-	2020/09/08		390
2	2	0:00:00	100.00%	0	-	2020/06/05		480
11	42	0:04:25	69.45%	0	20	2020/06/05		30
25	32	0:00:11	83.57%	0	29	2020/06/05		30
47	76	0:03:49	75.40%	0	6	2020/06/18		20
15	27	0:02:05	79.17%	0	-	2020/06/18		170
18	62	0:02:14	66.67%	0	-	2020/06/18		50
19	23	0:01:05	83.93%	0	47	2020/06/18		40
22	34	0:01:33	58.61%	0	-	2020/06/18		40
83	146	0:00:51	80.18%	1	15	2020/06/18		20
12	17	0:00:48	72.92%	0	68	2020/06/18		20
20	26	0:00:19	90.00%	0	-	2020/06/18		50
18	29	0:04:21	71.00%	0	-	2020/06/18		50
70	85	0:00:53	93.09%	0	12	2020/06/18		10
2	7	0:03:46	50.00%	0	-	2020/06/18		140
9	9	0:00:00	100.00%	0	-	2020/06/18		10
8	10	0:00:05	83.33%	0	4	2020/06/18		30
52	63	0:00:06	91.97%	0	3	2020/06/18		10
13	15	0:01:14	88.10%	0	21	2020/06/18		110
26	34	0:00:27	84.60%	0	-	2020/06/18		50
128	143	0:00:20	92.57%	0	7	2020/06/18		110

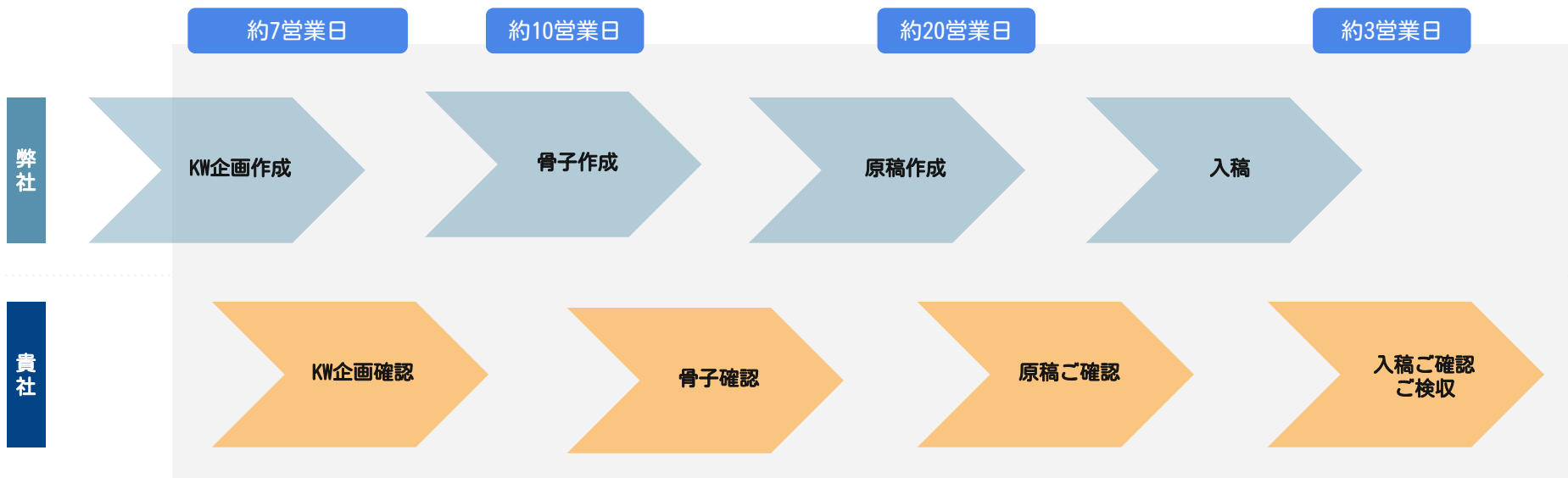
定期MTG時には、記事の成果状況をまとめたレポートを基に、前月の振り返りおよび次月以降の方向性のすり合わせをさせていただきます。

■レポート内容

- 各記事の訪問数（セッション数）
- 各記事のPV数
- 平均滞在時間
- 直帰率
- CV数
- 順位（想定したKWでの検索結果表示順位）

レポート納品形態：GoogleスプレッドシートまたはPDF

弊社に記事制作(5記事/月)をご依頼いただく場合の制作スケジュール例です。
KW選定～入稿まで、おおよそ2ヶ月程度(約40営業日)となります。



プラン名	記事単位プラン	文字単位プラン
料金	30万円/月～（税抜）	30万円/月～（税抜）
ご契約月数	3ヶ月～	3ヶ月～
ご発注数	5記事/月～	都度相談
文字数	2,000文字～3,000文字/記事	合計15,000文字
レギュレーション作成	○	○
KW選定	○	○
骨子作成	○	○
原稿作成	○	○
アイキャッチ選定	○	○
校正/校閲	○	○
盗用チェック	○	○
入稿（ブログ機能）	+6,000円/記事	+6,000円/記事
納品リードタイム	約2ヶ月～	約2ヶ月～
備考	・業種・業界、記事内容によって都度見積もり確認が必要です	

①記事について

- ・1記事あたりの文字数は、2,000～3,000文字程度です。
- ・3,000文字を越えるテーマの場合は、3,000文字を1記事分と計算し、記事数の調整をご提案をさせていただく場合がございます。
(例 一ヶ月5記事のご契約の場合：4,000文字×1記事 2,000文字×3記事 など)
- ・原則、1記事あたりの画像数は、アイキャッチの1枚とさせていただきます。
- ・ライティングはWeb上で確認できる情報を基に行います。インタビュー取材などは含んでおりませんのでご了承ください。
- ・専門家によるライティングではありません。
- ・著者情報のご提出などは承りかねます。
- ・弊社規定の事実確認および盗用チェックを実施し、品質をクリアした文章を納品いたします。
- ・当社は、貴社と同業種の企業に対して記事を納品する場合がございます。

②納品について

- ・事前にスケジュールをすり合わせさせていただきます。貴社のご確認期日までにお戻しいただけない場合、提出内容に沿って、次のステップに移行する場合がございます。
- ・骨子確定後のキーワード変更は、お受けできかねます。
- ・骨子のご確認時にご指摘いただかなかった部分については、修正をお受けできかねる場合がございます。
- ・本文のご確認時にご指摘いただかなかった部分については、再修正はお受けできかねる場合がございます。
- ・貴社のご都合により納品が次月にずれた場合、当月扱いの納品とさせていただきます。
- ・納品物の著作権は、検収完了時に貴社に帰属します。

③納品形式について

- ・キーワードおよび骨子は、Googleスプレッドシートにて納品させていただきます。
- ・原稿は、Googleドキュメントにて納品させていただきます。
- ・入稿は、ferret Oneのみとさせていただきます。その他CMSへの入稿は承りかねますのでご了承ください。

記事初期戦略

サービスのご紹介

記事初期戦略のご提供内容

ご提供内容 1

ペルソナへのヒアリング

貴社のペルソナとマッチする人を募り、記事に関する取材を行います。

ご提供内容 2

キーワードマップ作成

記事をつくるためのキーワードマップを作成します。

ご提供内容 3

競合調査

貴社の競合およびキーワードの競合状況の調査を実施します。

ご提供内容 4

シミュレーション

選んだキーワードで記事を作成・公開した際の想定流入数を算出します。

貴社のペルソナに生の声を聞けるから

精度の高い記事戦略を立てられる！

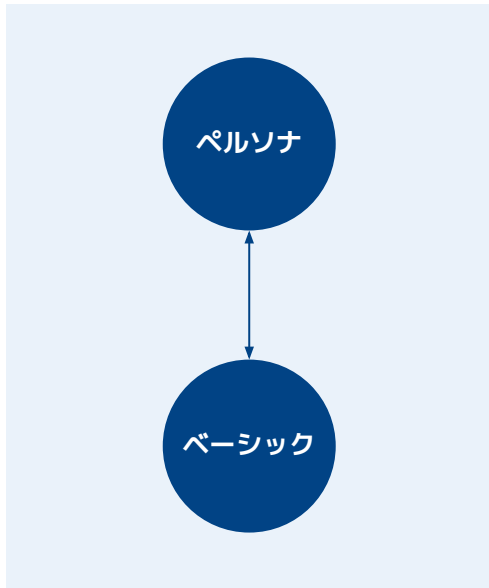
このような方におすすめ！

- 実際にペルソナが検索するキーワードを聞いてみたいとお悩みの方
- どのキーワードで記事を書いたらいいかわからないとお悩みの方
- 競合がどのようなキーワードで流入を獲得しているのかを知りたい方
- 記事を作成・公開したあとの流入数を予測しながら施策を進めたいとお考えの方

① ペルソナへのヒアリング

貴社のペルソナとマッチする人物（最大3名）を募り、実際の声をヒアリングできる場をセッティングします。

Web取材



ヒアリングシート（サンプル）

No	質問内容	ペルソナ① 回答
1	所属企業の業種を教えてください	
2	所属部署を教えてください	
3	職種を教えてください	
4	担当の業務内容を教えてください	
5	ミッションを教えてください	
6	意思決定のプロセスを教えてください	
7	担当の業務内容を教えてください	
8	業務について直面している・直面したことのある課題感を教えてください	
9	課題に対して、過去・現在どのように対応してきたか教えてください	
10	情報収集の際に参考にしてきたメディアを教えてください	
11	担当の業務内容を教えてください	
12	●●の際に検索していたクエリを教えてください	

質問内容はカスタマイズ可能です。
キックオフミーティングの際にご要望を伺います。

ヒアリングはオンラインで実施します。
ペルソナ・弊社の2者間での実施を想定しています。

② キーワードマップ

GoogleスプレッドシートまたはExcelでのご納品

ペルソナからの回答および競合企業の獲得キーワードを基に、キーワードを調査します。

各キーワードの効果

各キーワードの分類

No	キーワード	検索ボリューム	対策推奨	想定流入数 (min)	想定流入数 (mid)	想定流入数 (max)	軸ワード	カテゴリ	検索インテント	インテント詳細	公開予定月
1	●●とは	5,000	○	5.0	125.0	1,425.0	●●	●●	記事 (Know)	用語解説	23/10
2	●●方法	900	○	0.9	22.5	256.5	●●	●●	記事 (Know)	方法・使い方・やり方を知りたい	23/10
3	●●使い分け	20	○	0.0	0.5	5.7	●●	●●	記事 (Know)	方法・使い方・やり方を知りたい	23/10
4	●●費用	6,600	○	6.6	165.0	1,881.0	●●	●●	LP (Buy)	コストを知りたい	
5	●●使い方	5,400	○	5.4	135.0	1,539.0	●●	●●	記事 (Know)	方法・使い方・やり方を知りたい	23/10
6	○○とは	1,900	○	1.9	47.5	541.5	○○	●●	記事 (Know)	用語解説	23/11
7	○○方法	1,000	○	1.0	25.0	285.0	○○	●●	記事 (Know)	方法・使い方・やり方を知りたい	23/11
8	○○費用	720	○	0.7	18.0	205.2	○○	●●	記事 (Buy)	コストを知りたい	23/11
9	○○メリット	720	○	0.7	18.0	205.2	○○	●●	記事 (Know)	知識を深めたい	
10	○○おすすめ	390	○	0.4	9.8	111.2	○○	●●	記事 (Buy)	比較検討をしたい	23/11
11	○○課題	6,600	○	6.6	165.0	1,881.0	○○	●●	記事 (Know)	知識を深めたい	
12	□□とは	5,400	○	5.4	135.0	1,539.0	□□	■	記事 (Know)	用語解説	23/12
13	□□方法	4,400	○	4.4	110.0	1,254.0	□□	■	記事 (Know)	方法・使い方・やり方を知りたい	23/12
14	□□費用	2,000	○	2.0	50.0	570.0	□□	■	記事 (Buy)	コストを知りたい	23/12
15	□□やり方	1,000	○	1.0	25.0	285.0	□□	■	記事 (Know)	方法・使い方・やり方を知りたい	23/12
16	□□メリット	1,000	○	1.0	25.0	285.0	□□	■	記事 (Know)	知識を深めたい	24/01
17	□□デメリット	720	○	0.7	18.0	205.2	□□	■	記事 (Know)	知識を深めたい	24/01

各キーワードの平均検索回数/月および検索結果に表示されたときの想定流入数（概算）を一覧化します。

各キーワードをユーザーのインテントごとに分類し、制作の優先順位を明確にします。

③ 競合調査

GoogleスプレッドシートまたはExcelでのご納品

各キーワードに対する貴社および競合の現在の順位状況を調査します。

← 貴社順位 →

No	キーワード	検索ボリューム	貴社順位	表示URL
1	●●とは	5,000	100位圏外	-
2	●●方法	900	100位圏外	-
3	●●使い分け	20	100位圏外	-
4	●●費用	6,600	71	https://xxx.jp
5	●●使い方	5,400	100位圏外	-
6	○○とは	1,900	100位圏外	-
7	○○方法	1,000	100位圏外	-
8	○○費用	720	100位圏外	-
9	○○メリット	720	62	https://xxx.jp
10	○○おすすめ	390	100位圏外	-
11	○○課題	6,600	100位圏外	-
12	□□とは	5,400	100位圏外	-
13	□□方法	4,400	100位圏外	-
14	□□費用	2,000	100位圏外	-
15	□□やり方	1,000	100位圏外	-
16	□□メリット	1,000	100位圏外	-
17	□□デメリット	720	100位圏外	-
18	□□比較	590	100位圏外	-
19	■■とは	100	100位圏外	-

特定のキーワードで、貴サイトが検索結果の何位に表示されているかを調査します。

← 競合企業の順位調査 →

競合 (◎◎社)	競合 (◎◎社)	競合 (◎◎社)	競合 (◎◎社)	競合 (◎◎社)
100位圏外	100位圏外	9	1	100位圏外
100位圏外	28	13	1	59
100位圏外	19	100位圏外	1	80
100位圏外	19	100位圏外	1	100位圏外
100位圏外	33	100位圏外	100位圏外	35
100位圏外	13	25	1	48
100位圏外	20	39	1	23
100位圏外	77	100位圏外	100位圏外	100位圏外
100位圏外	10	45	5	89
100位圏外	2	68	13	100位圏外
100位圏外	100位圏外	100位圏外	100位圏外	100位圏外
100位圏外	78	24	43	19
100位圏外	55	13	57	10
100位圏外	14	100位圏外	69	22
100位圏外	17	2	12	100位圏外
100位圏外	100位圏外	5	17	100位圏外
100位圏外	100位圏外	10	20	100位圏外
100位圏外	100位圏外	56	23	100位圏外
100位圏外	100位圏外	26	4	45

貴社の競合企業が特定のキーワードで検索結果の何位に表示されているかを調査します。

← 各キーワードの競合調査 →

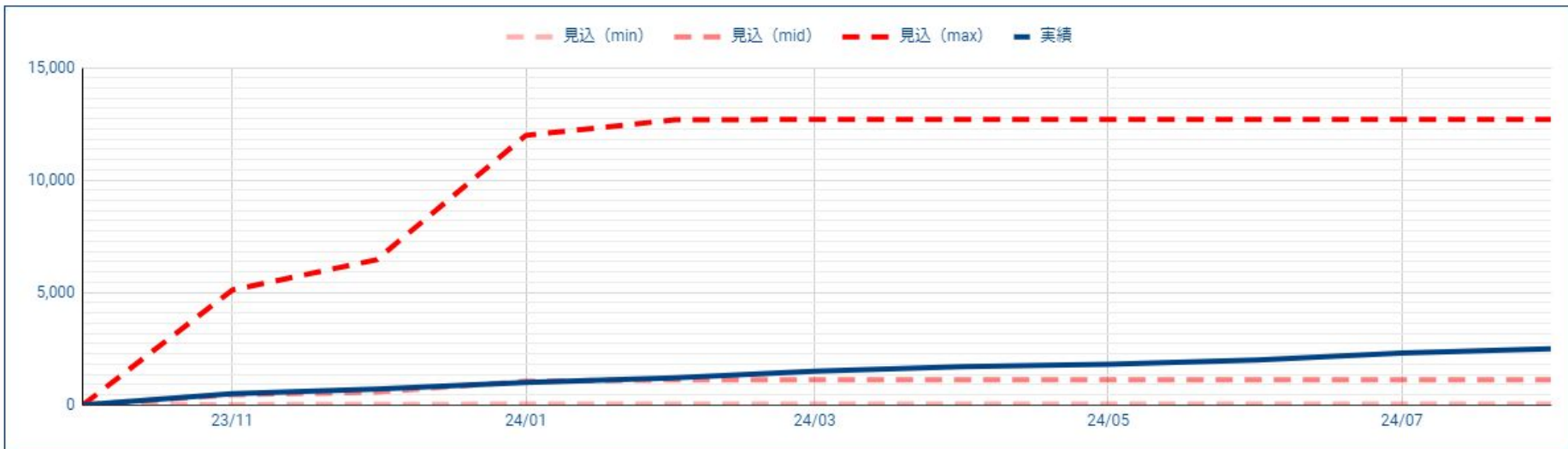
1位	2位	3位	4位	5位
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
◆◆社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	◆◆社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	◆◆社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
◆◆社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	◆◆社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	◆◆社
○○社	◆◆社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社
○○社	○○社	○○社	○○社	○○社

特定のキーワードで検索結果の上位に表示されているサイトを調査します。

④ シミュレーション

GoogleスプレッドシートまたはExcelでのご納品

選んだキーワードで記事を作成・公開した際にどれくらいオーガニック流入が見込めるのかをシミュレーション（概算）します。



シミュレーションは3パターン（小・中・大）に分けて算出します。

ご提供の流れ

約10営業日（状況によって変動する場合がございます。ご了承ください。）

キックオフMTG

- 1 各調査に向けて、情報のすり合わせMTGを実施します。

調査

- 2 キーワードおよび競合調査を実施します。

ペルソナへのヒアリング

- 3 調査内容を基に貴社のペルソナに近い人物に取材を実施します。

ご提出

- 4 初期戦略シートをご納品します。
あわせて、内容を説明させていただくためのMTGを実施します。

ご提供価格

一式 30万円（税別）