



～弊社のコンテンツマーケティング運営事例紹介～
「Web担当者のための見積もり相場ガイド
はこうやって運営しています」

Agenda

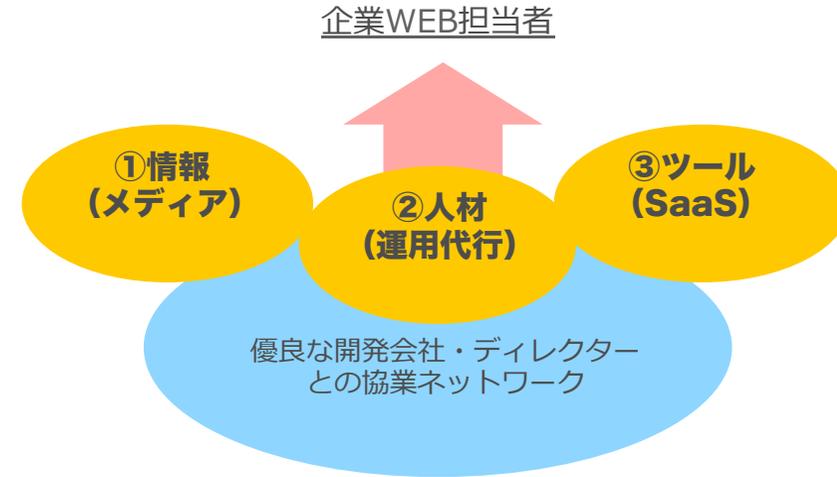
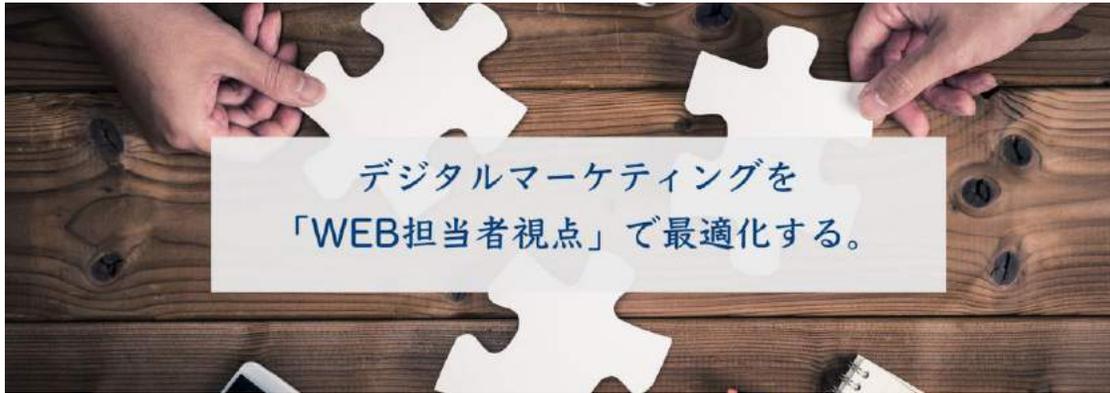
1. 会社案内

2. Web担当者のための見積もり相場ガイドは

こうやって運営しています

1. 会社案内

ディレクターバンク株式会社のご案内



社名：ディレクターバンク株式会社

<https://www.directorbank.co.jp>

事業内容：

1. WEB担当者向けメディアの運営
2. WEB担当者向け企画・運用業務の支援
3. デジタルマーケティングサービスの提供
4. その他、WEBサービス及びデジタルマーケティングに関する企画、運用

設立：2016年12月1日

代表：棟近 直広

所在地：東京都渋谷区広尾1-3-18 広尾オフィスビル11F

主要取引先：

- ・富士通クラウドテクノロジーズ株式会社
 - ・富士通ネットワークソリューションズ株式会社
 - ・横浜ケーブルビジョン株式会社
 - ・昭和女子大学
 - ・株式会社アウトプラッツ
 - ・コマースリンク株式会社
 - ・りえぞん企画株式会社
 - ・株式会社ワンゴジュウゴ
 - ・ココン株式会社
- など

ディレクターバンクの事業内容

Web担当者の運營業務を3つの側面から支援します。

①情報 (メディア事業)

Web担当者向けのオウンドメディア



②人 (運用代行事業)

Web担当者向けの運用代行サービス



③ツール (SaaS事業)

マーケティングオートメーションサービス



2. Web担当者のための見積もり相場ガイドは

こうやって運営しています

Web担当者のための見積もり相場ガイドとは？

Web担当者の「知りたい相場」を調査するオウンドメディアです。

- ✓ 最近注目されているマーケティング施策ってどれくらいの予算感？
- ✓ 最近注目されているあのマーケティングツールの導入価格を知りたい！

Web担当者ための
見積もり相場ガイド

デジタルマーケティングの予算感を独自調査

サービス案内 運営会社紹介 お問い合わせ

相場レポート 相場インタビュー 編集者コラム 資料ダウンロード

Instagram広告費用の最新相場調査：2018年7月版

1,000 FOLLOWERS

真 相場レポート デジタルマーケティングの気になる予算感をレポート

真 相場インタビュー 独自の会社に予算感をインタビュー

テーマ別相場レポート

SEO Data Analysis Search Engine

検索順位チェックツールの最新相場調査：2018年10月版

相場インタビュー

Shopifyショッピング費用も削減！

編集部コラム

Shopifyで構築した海外向けECサイト事例：2018年10月版

お役立ち資料

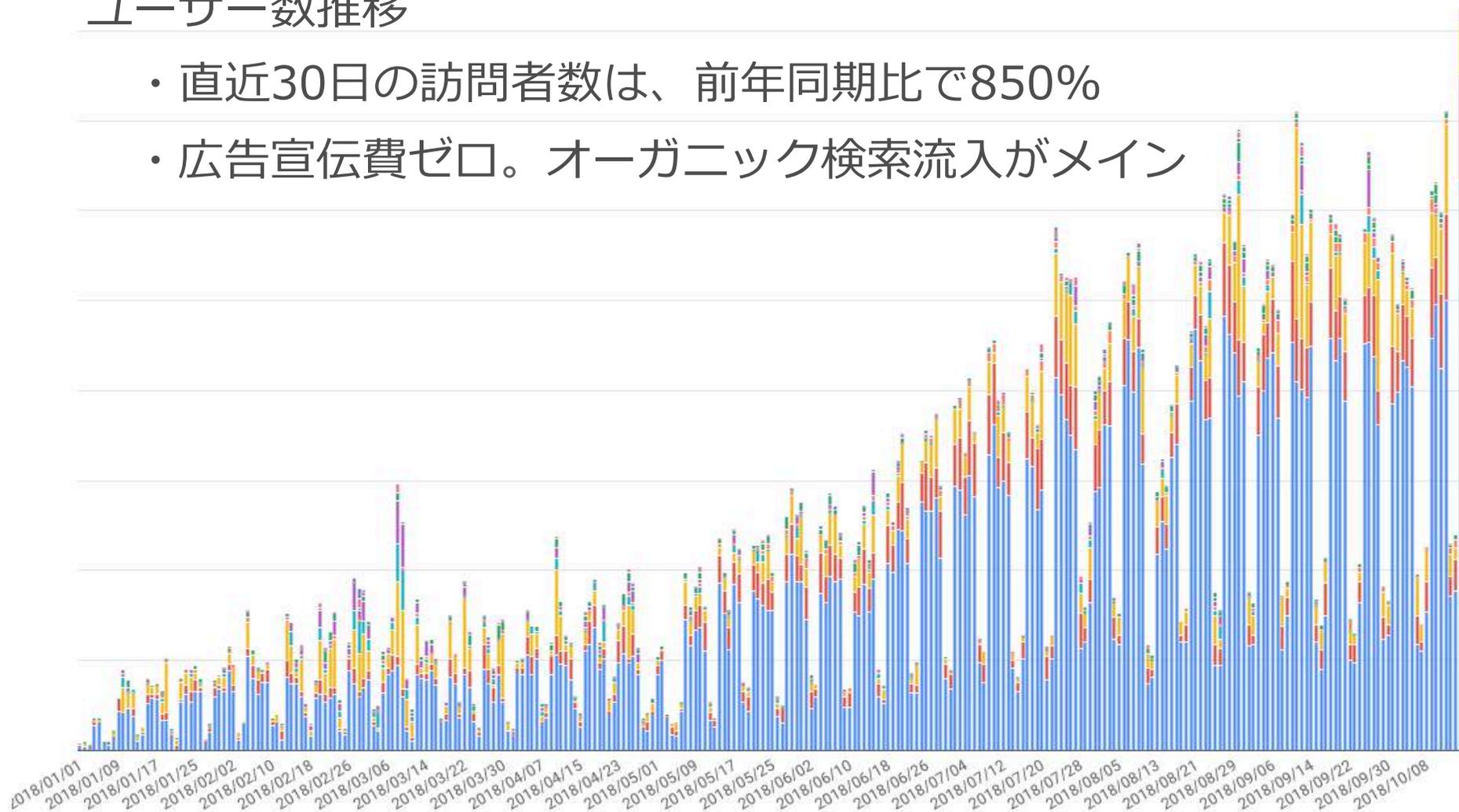
Web担当者ための見積もり相場カタログ2018年10月版

アクセスユーザー数推移



ユーザー数推移

- 直近30日の訪問者数は、前年同期比で850%
- 広告宣伝費ゼロ。オーガニック検索流入がメイン



アクセスユーザーの属性

20～30代のデジタルマーケティングに関心が高いユーザーがメイン訪問者

アフィニティ カテゴリ (リーチ)

ユーザー全体の 69.93%



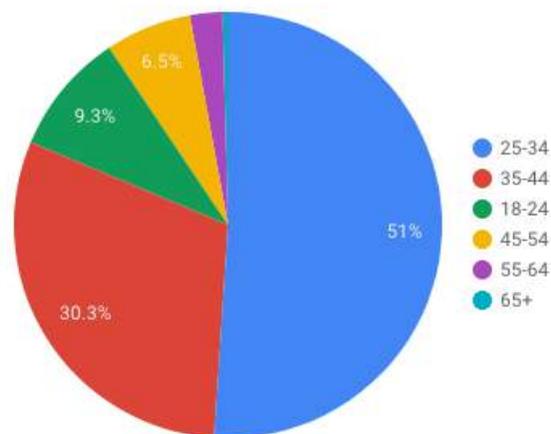
購買意向の強いセグメント

ユーザー全体の 70.26%



その他のカテゴリ

ユーザー全体の 70.36%



1.なぜオウンドメディアを運営するのか？

2.どんな体制で運営しているか？

3.運営をしていく中で気づいたこと

1.なぜオウンドメディアを運営するのか？

運営目的：「会社のブランディングと潜在顧客層へのリーチ」



「デジタルマーケティング運営パートナー」としてのブランディング

- 商談中にオウンドメディアの話をしたら、「あ、このサイトよく見ますよ」と言ってくれる。
- オウンドメディアの取材をしながら、協業パートナーのネットワークも広がる。

2. どのような体制で運営しているか？

運営体制と毎月の運営サイクル

運営体制

編集長



- ・記事作成依頼書作成
- ・アクセス解析
- ・改善施策検討

ライター



- ・相場レポート作成
- ・インタビュー作成
- ・コラム執筆



運営PDCA（月単位）

Check：前月の実績確認（KGI、KPI、各基本指標の確認）

Action：改善施策、注力テーマ候補の抽出

Plan：次回取材候補、記事テーマリストアップ（各自）



定例編集会議

（月1回2h程度）

- ・前月の実績共有、課題抽出、改善施策議論
- ・今月のコンテンツ制作状況の確認
- ・来月のコンテンツテーマ決め（前月の気づきを踏まえて）

Do：取材、記事作成、コンテンツ更新

コンテンツ作成

（月8本程度）

- ・相場レポート：1本（新規）／1本（更新）
- ・相場インタビュー2本
- ・編集部コラム（4本）

PDCAの具体的なアウトプット

アクセス解析レポート



Check
計測・検証

Do
実行

Action
改善仮説

Plan
企画構築

コンテンツ更新



メディア管理シート

A screenshot of a spreadsheet titled 'メディア管理シート'. It contains columns for '記事ID', '記事タイトル', '公開日', '更新日', 'ステータス', and 'URL'. The rows list various articles with their respective details.

記事作成依頼書



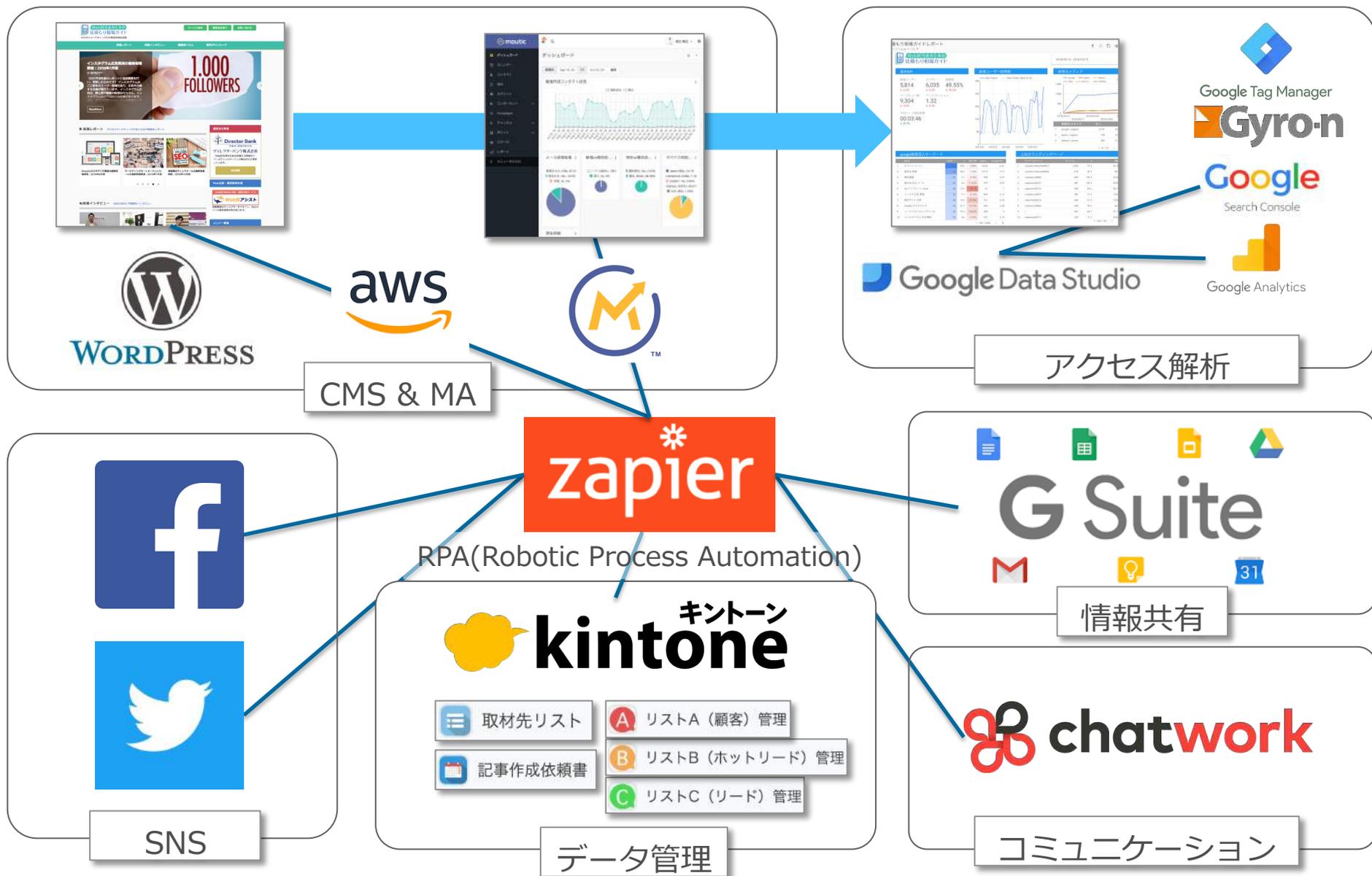
ご参考)

オウンドメディア記事作成の 発注フォーマット

A screenshot of a form titled 'オウンドメディア記事作成の発注フォーマット'. It contains a table with columns for '記事ID', '記事タイトル', '公開日', '更新日', 'ステータス', and 'URL'. The rows list various articles with their respective details.

<https://www.webtanguide.jp/library/y0005/>

運営環境（面倒な作業はできるだけzapierやData Studioで自動化）



3.運営していく中で気づいたこと

気づいたこと

1. じっくり腰を据えてやっていくことが何より大事。

オウンドメディアは立ち上げより継続運営に対する体制、予算の手当を考えるべき。
最初はオウンドメディアはあてにせず、別の施策（広告宣伝とかりアルでの営業とか）で短期成果は追った方がいい。

2. 自社のビジネス目標と、コンテンツマーケティングの成果目標の関連性は、はじめからしっかり考えておくべき

コンテンツマーケティングの投資対効果を判断する意味でも、自社のビジネス目標とKGI、KPIの関連性は、はじめからしっかり考えるべき。
(とりあえずやってみようはオススメしません)

3. ゴール（ビジネス目標）からブレイクダウンして、必要なコンテンツを考える。

ユーザー受けばかり考えたコンテンツや、ターゲット外のユーザーをサイトに集客してもビジネスに貢献しないので、勇気を持って切り捨てる。

4. 他と比べて何が違うのか、何が優れているかを意識してコンテンツを作る。

最後に

立ち読みOK!

Web担当者の成果につながる
「ノウハウ」「事例」「サービス」資料を簡単ダウンロード



Web担当者
のための

資料立ち読みスタンド

Clip!

サイト公開記念！無料トライアルキャンペーン版
2018年10月中のお申込みは、完全無料でお試しいただけます！



Director Bank
make alternative.

ディレクターバンク株式会社

媒体コンセプト



弊社オウンドメディア「Web担当者のための見積もり相場ガイド」と連携した、デジタルマーケティングの「ノウハウ」「事例」「サービス」資料の無料ダウンロードサイトです。

サイト訪問者 (Web担当者)



情報掲載企業

デジタルマーケティング運営の課題解決メディア



資料DL



面倒な会員登録はなし。
サマリー記事を読んで、
そのまま資料をダウンロード！



リード



新規顧客リード獲得のマーケティングチャンネル

Web担当者をターゲットにした、興味関心が高いリードを獲得

- 掲載企業からいただいた資料をベースに、編集部にてサマリー記事ページを作成。
- 集客のための各種プロモーションも実施。

サマリー記事ページのイメージ

1資料につき、1ページのサマリー記事ページ（※）を提供。同ページ後半にある資料ダウンロードフォームにメールアドレスを入力することで、資料ダウンロードページのURLをメールで受け取ることが可能です。（※）－ 弊社編集部にて御社資料から数ページ（5-7ページ程度）の要素を抜粋して作成します。

The screenshot shows a webpage for '動的広告の出稿データ一括生成サービス「DFO」' (Dynamic Ad Publishing Data Batch Generation Service 'DFO'). The page includes a header with 'Clip!' and 'Web担当者のための資料立ち読みスタンド' (Material Preview Stand for Web Managers). The main content features a large image of a person using a laptop with the DFO logo and text: '動的広告の出稿データを一括生成' (Batch generate dynamic ad publishing data), '~データフィード作成・最適化サービス~' (Data feed creation and optimization service), and '広告データの「作成・入稿・最適化」すべておまかせ' (Entrusted with all 'creation, submission, and optimization' of ad data). A green '資料ダウンロード' (Download Material) button is visible. Below the image, there is a search bar and a '記事検索' (Article Search) section. A red arrow points from the '資料ダウンロード' button to the download form on the right.

ページ下部のダウンロードフォームへ

The screenshot shows a download form titled '詳しい資料をこちらからダウンロードできます。' (You can download detailed materials from here). The form has a header '資料ダウンロードURLをメールで受け取る。' (Receive the material download URL by email). It contains several input fields: 'メールアドレス*' (Email address) with 'yamada@directorbank.co.jp', '会社名 (ない場合は「なし」と記入してください)*' (Company name) with 'ディレクターバンク株式会社', '部署名 (ない場合は「なし」と記入してください)*' (Department name) with 'マーケティング部', 'お名前 (姓)*' (Last name) with '山田', 'お名前 (名)*' (First name), and 'TEL先電話番号*' (TEL number) with '03-0000-0000'. There is a section 'あなたはどのような形でWEBマーケティングに関わっていますか?' (How do you engage with web marketing?) with radio button options: '自社サイトのWEB現場担当者' (Selected), '自社サイトのWEB運営を管理している立場' (Managing website operations), 'クライアント企業サイトのWEB担当業務を委託している立場' (Entrusted with website management for clients), 'WEBマーケティング関連の広告代理店' (Advertising agency), and 'その他' (Others). At the bottom, there is a checkbox for '弊社個人情報保護ポリシー、ならびにサービス利用規約への同意確認' (Agreement to our privacy policy and terms of service) and a green 'ダウンロード' (Download) button.

無料トライアルキャンペーンについて

10月中にお申込みいただいた企業様は、
最大3ヶ月間完全無料でご利用いただけます。
ぜひこの機会にぜひお申込みください。

- ✓ お申込み期日： 10月31日 18時まで
- ✓ 特典内容： 初期費：**無料!**
獲得費：**最大3ヶ月間無料!** (11月~1月末まで)
- ✓ 対 象： 申込み期日までに、掲載お申し込みいただいた企業様
- ✓ 申込みURL：<https://webtanclip.jp/entry>

デジタルマーケティングを

「Web担当者視点」で最適化する。



Director Bank

make alternative.