

【前編】 企業の情報発信における 記事の書き方・考え方

- 顧客の課題を解決する情報を書く
- 顧客の課題を踏まえた記事テーマの例
- 記事のポイント
- こんな記事、書いていませんか？
老舗企業編／ベンチャー企業編
- 最も重要なのは……
- まとめ
- 理解が深まるおすすめ書籍



結論

顧客の課題を 解決する情報を書く

自社製品やサービスをユーザー目線で徹底的に紐解き、ユーザーが興味を持って読みたくなる情報を一つでも多く発信します。



顧客の課題を踏まえた記事テーマの例

1. 業界の最新トレンド
2. 市場の解説
3. 顧客から受ける質問や問い合わせ内容
4. 顧客の課題を解決できる自社サービスの強み解説
5. 自社サービスの導入事例やケーススタディ
6. サービスが開発された背景
7. サービスを使うとどんなシーンのどんな課題が解決できるか
8. サービスに関わるメンバーの考え方・取り組み方
9. 実際にサービスを利用した顧客の声
10. サービスに関する今後の発展計画や予定
11. サービス改善に関する現在の取り組み
12. 他社との違いと自社のデメリット



どれも顧客の
課題解決に
つながる情報

記事の
ポイント

顧客の課題

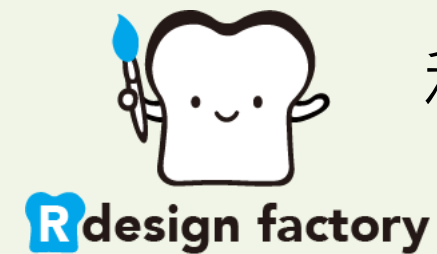
×

自社の専門性

顧客の課題 × 自社の専門性の例

3. 顧客から受ける質問や問い合わせ内容

「SNSのプロモーションの結果をレポートにまとめたけど、どうすれば効果があったことを上層部にわかるように伝えられる？」
⇒ レポート作成のポイントを解説



私の会社
の場合

4. 顧客の課題を解決できる自社サービスの強み解説

「コンテンツ制作は雑誌・書籍制作スタッフが行い、SEO等のWebマーケ要素を掛け合わせて対応」
⇒ 制作フローの説明 + スタッフの紹介

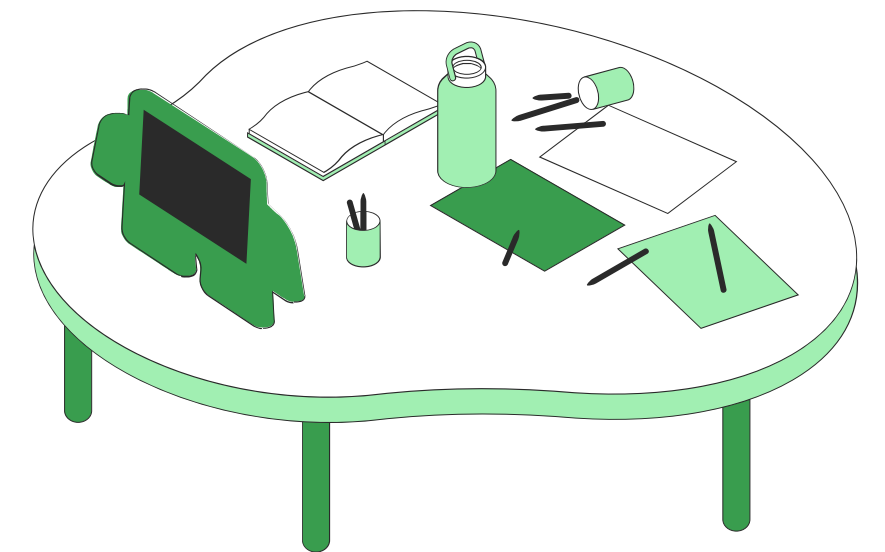
8. サービスに関わるメンバーの考え方・取り組み方

「雑誌・書籍のクオリティで仕上げるのが基本。編集者の企画力で企業の強みを言語化・ビジュアル化」
⇒ 制作事例を具体的に解説 + メンバーによる企画意図の説明

こんな記事、書いていませんか？

【老舗企業編】 情報発信のタイトル例

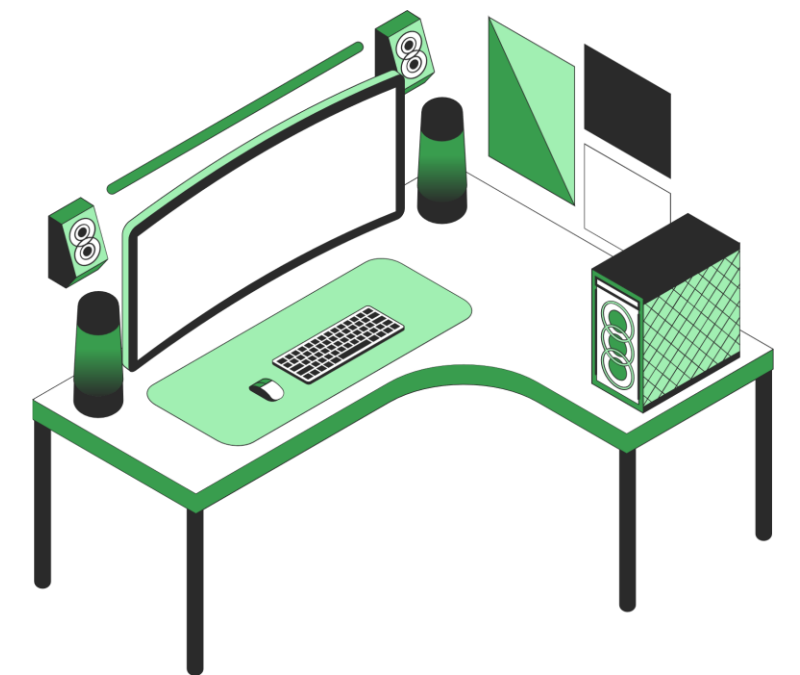
- ✓ ○○に関するプレスリリースを配信しました
- ✓ 弊社○○に関する記事が「△△新聞」に掲載されました
- ✓ ホームページをリニューアルしました
- ✓ 新卒採用情報を掲載しました
- ✓ 会社説明会のお知らせ



こんな記事、書いていませんか？

【ベンチャー企業編】 情報発信のタイトル例

- ✓ 新サービス「〇〇〇〇〇」をローンチしました！
- ✓ 社員旅行で河口湖へ！ メンバーと絆を深めました！
- ✓ 新メンバー〇〇〇〇〇が弊社にジョイン、
共に「〇〇〇」を強化していきます！
- ✓ CEO〇〇〇〇〇のひとりごと



最も重要なのは、

**自社の専門性を使って
顧客の課題を解決する
具体的な内容であること**

です。



まとめ

企業の情報発信で重要な点

顧客の課題解決に役立つこと。

⇒得た知識を社内に共有したくなる

⇒より深い情報を知りたくなる



理解が深まるおすすめ書籍

『僕らはSNSでモノを買う』

飯高悠太 著

とくに第二章

誰の、どんな課題を、どう解決するかを、事例を交えて具体的に説明されています。SNSがベースですが、考え方はWebサイトのすべてに通じます。

<https://amzn.to/3zEhhFe>



次回

【後編】

企業の情報発信における
記事の書き方・考え方

書き方のコツを
ご紹介します