

導入事例制作

導入事例は、既存顧客が代弁してくれるROIの高いマーケティングコンテンツです。導入前の課題をどのように解決したのか、解るストーリーを作成します。



ANALYSIS



PLANNING



DESIGN

Limited campaign

期間限定

10%off

対象
新規、既存顧客
期間
6/21~9月末までの
取材完了分
(納品は10月以降でOK)
内容
見積り金額より
10% OFF

レポート発注
頂いたお客様限定

対象
既存顧客
内容
納品後、次の発注(取材完了)

1ヶ月以内	2ヶ月以内	3ヶ月以内
20%off	15%off	10%off
Amazonギフト券 20,000円	Amazonギフト券 15,000円	Amazonギフト券 10,000円

選べる
特典

Repeat campaign

導入事例が有効な理由

Webで欲しい情報、63%は導入事例と回答!

Webサイトの利用実態の調査によると、購入前に「欲しい情報」は、導入事例が最も高く63%の購買担当者が導入事例が欲しいと回答しています。

BtoB商材においては、購買者と決済者が異なる場合が多く、導入事例は購買者が稟議を進める上でも有効な判断材料となります。

出典:B2Bの購買活動におけるインターネット情報の役割

導入顧客は最高の営業マン!

BtoCであれば、購入前に口コミサイトを見て商品・サービスの購入を決定することができますが、BtoBではそうはいきません。BtoBにおいては口コミサイトに該当するものが導入事例になります。既に導入しているユーザーの声は、商品購入前の顧客の背中を後押しをしてくれる最高の営業マンとなります。

SEO効果!

SEOにとってE-A-T、Expertise(専門性)、Authoritativeness(権威性)、Trustworthiness(信頼性)は、非常に重要です。導入事例は、実際に導入しているユーザーの生の声を届けられるため、オリジナリティのある Expertise(専門性)に長けたコンテンツと言えます。また、事例の数を増やすことでサイトの更新頻度を上げドメインパワーを強くし、サイト全体のSEO対策にも繋がります。

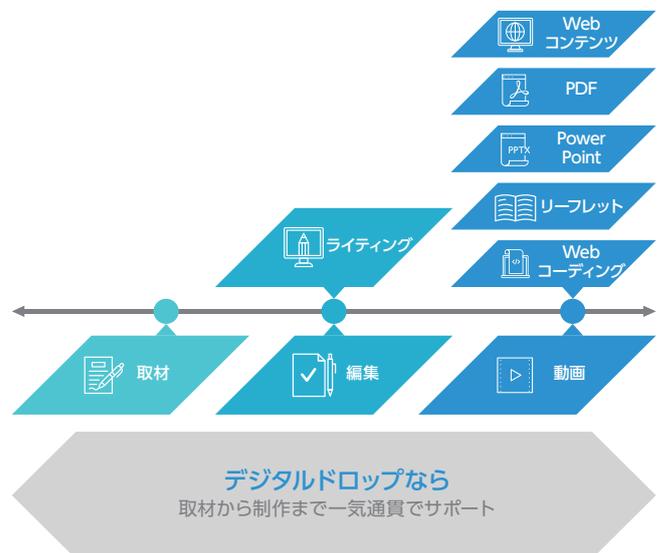
デジタルドロップの導入事例制作

導入事例がマーケティングコンテンツとして有効活用できるかは、ライターの力量にかかっているとんでも過言ではありません。

デジタルドロップで制作する導入事例は、一問一答の顧客任せなインタビュー記事ではなく、なぜこの製品・サービスが顧客にとって最適だったのかという約3000文字から構成される1本の「Customer Success Story」を作成します。

それにはIT業界に精通しているだけでなく、製品に対する深い理解と顧客のビジネスを理解するビジネススキルが必要となります。弊社では、技術スキル、ビジネススキルを併せ持ったテクニカルライターが、徹底的な事前調査をし取材に臨むため、質の高いコンテンツを提供することができます。

また、導入事例の制作は導入企業の担当者に負担がかかってしまいます。お客様にご負担をかけないよう取材から制作まで一気通貫でサポートしております。



導入事例制作の流れ

デジタルドロップのノウハウを生かして取材から納品まで一気通貫でサポートいたします。
制作期間は取材から3週間～6週間程度です。



料金プラン

標準プラン	動画込みプラン	カスタムプラン
250,000 円～	600,000 円～	Ask
取材からPDF納品まで Webコンテンツとして活用	標準プランに加えて 動画、印刷、Webコーディング	ご要望に合わせて カスタマイズいたします。
納品までのディレクション 取材 記事制作(約3000文字) 図版制作(1点) 写真撮影 Web用PDF 印刷用PDFデータ 販促用PPT作成	+動画制作(フルHD) (撮影から編集まで) +リーフレット印刷 (A4 2P両面カラー 2000部) +Webコーディング	
		追加オプション費用 テンプレート作成(初回のみ)+30,000円 プロカメラマンによる撮影+50,000円 4K動画撮影及び編集+50,000円 東京以外での取材+出張費