
ベーシックが運営するWebマーケティングメディア「ferret」、
企業のオウンドメディア・コンテンツマーケティング支援サービス
「ferret コンサルティングサービス」を開始

Webマーケティングサービスを展開する株式会社ベーシック（本社：東京都千代田区、代表取締役：秋山勝、以下ベーシック）は2月6日、企業のオウンドメディアおよびコンテンツマーケティングの支援サービス「ferret（フェレット）コンサルティングサービス」を開始したことをお知らせします。

昨今、多くの企業がオウンドメディアを立ち上げ、コンテンツマーケティングを実施するようになりましたが、スマートフォンの台頭による生活者の可処分時間の変化や検索エンジンのアルゴリズム変更など、生活者へコンテンツを届けるための手法が複雑化しています。そのため、効果的な運用方法を検証する必要性が求められる一方で、コンテンツマーケティングを推進する経験者やWebマーケティング担当者が不足しているため、十分な成果を上げるのが難しいなどの課題がありました。

このたび提供する「ferret コンサルティングサービス」は、Web担当者が求める知識やスキルアップ向上を目的に創刊されたWebマーケティングメディア「ferret」の編集部が実践し、効果的だったコンテンツマーケティングの運用手法やメソッドを体系化したものをパッケージにした、コンサルティングサービスです。当社は創業以来、複数立ち上げてきたメディア事業のノウハウを、この度提供するferret コンサルティングサービスに余すことなく集約しました。

「ferret コンサルティングサービス」は、企業が運営するオウンドメディアの戦略構築から、ペルソナ設計、カスタマージャーニーマップの作成、コンテンツ設計、編集方針など、コンテンツマーケティングに必要な工程を「ferret コンサルティングサービス」専任担当者が行います。すでにオウンドメディアの運営を行っているものの、ユーザーの集客や滞在時間などの改善を図りたいといった運用改善も手がけます。同サービスの価格は、初期費用180万円・月額50万円（ともに税別）の1年契約で、2018年度の導入企業数30社を目指します。

当社はこれからもメディア事業のノウハウや運営力を活かした事業の展開を図るとともに、強みであるWebマーケティング領域のリーディングカンパニーとして、新たなビジネスモデルを推進してまいります。

【ferret marketing methodの一例】

2-1. 目標設定 (月間)

	訪問数	回遊数	読書数	CV率	申込	売上
目標		-	%	%		
現状		-	%	%		
目標 (GAP)		-	%	%		

- 目標設定
フェーズにあった適切な目標設定で
ゴールや課題を明確にする。

3-2. ペルソナ設定②
ペルソナ設定表

名前	性別	年齢	職業	収入	教育	趣味	価値観
ペルソナA	男性	20代	学生	低	大学	読書	知識を学ぶ
ペルソナB	女性	30代	会社員	中	大学	読書	自己啓発
ペルソナC	男性	40代	会社員	高	大学	読書	自己啓発

- ペルソナ設計
誰に伝えたいのか？を明確にして、
ユーザー設計で悩まない。

7-2. 構成・タイトル付け

構成	説明	例	ユーザーの心理	チェック項目
ポイント・結論	記事の要点を最初に示す。読者の興味を引く。	「読者の興味を引くポイント」	読者は最初に記事の要点を知りたい。	要点が明確か？興味を引くか？
理由	結論を裏付ける理由を述べる。	「読者の興味を引く理由」	読者は結論の理由を知りたい。	理由が説得力があるか？
結論・具体例 (1)	結論を再確認し、具体例を挙げる。	「読者の興味を引く結論」	読者は結論を再確認し、具体例を知りたい。	結論が明確か？具体例がわかりやすいか？
結論・具体例 (2)	結論を再確認し、具体例を挙げる。	「読者の興味を引く結論」	読者は結論を再確認し、具体例を知りたい。	結論が明確か？具体例がわかりやすいか？
結論・具体例 (3)	結論を再確認し、具体例を挙げる。	「読者の興味を引く結論」	読者は結論を再確認し、具体例を知りたい。	結論が明確か？具体例がわかりやすいか？

- コンテンツアウトライン
どのような記事を書くか？記事の骨格の作り方を提供して、いいコンテンツ制作を補助。

■ 「ferretコンサルティングサービス」 (<http://ferret-consulting.hmup.jp/>) の提供内容

オウンドメディア構築オリジナルカリキュラム "ferret marketing method"

ミッション・ターゲット、ペルソナ、カスタマージャーニー、コンテンツアウトラインなどをオリジナルのカリキュラムに沿った設計をします。専任担当者が戦略構築から、運営監督まで行うため、成果を上げるための環境作りをスピーディにサポートします。

PDCAサイクルをマーケターが伴走

オウンドメディア立ち上げ後の運用フェーズにおいて、メディアをどのように伸ばしていくか、主要キーワードによる自然検索上位表示のノウハウなどを使いながら、専任担当者がバックアップします。

コンテンツ設計

訪問ユーザーの特性や状態に応じて、適切な記事を提供するため、読者の関心を集める記事と行動喚起に繋がる記事の使い分けや文章表現のルールや効果的な構成・タイトル付けなど、実践的な内容を中心にコンテンツ設計をコンサルテーションします。

■ 「ferretコンサルティングサービス」 導入事例

WEBマガジン『WORK MILL』は、オフィス空間づくりを通じて様々な組織や企業の働き方を支える株式会社岡村製作所が運営するオウンドメディア。働き方に関する知見などオリジナル取材を通じて蓄積・発信しています。

オウンドメディア「WORK MILL (ワークミル)」 <http://workmill.jp/>

株式会社岡村製作所 マーケティング本部 ソリューション戦略部
未来企画室 室長 遅野井 宏様のコメント

「オウンドメディア開設から2年が経過した頃、順調に記事を制作・配信できる仕組みが整ってきていたが、PVのさらなる向上を目的として本プログラムの支援を受けました。メディア「ferret」の実績に裏付けられた数々のメニューは、プロジェクトに関わるメンバーに深い思考を促し、編集長として現状の課題を改めて認識することができました。なによりベーシックの皆さんとの対話を楽しみながら、終始リラックスしてアイデアを整理できました。PV向上の実現可否については今後具体的な施策を打ったうえで継続的に確認が必要ですが、自らのメディアについての戦略的な視点を得られたことが一番の効果であったと感じています。」



■ Webマーケティングメディア「ferret」 (<https://ferret-plus.com/>) とは

「ferret」は、Webマーケティングに携わる37万人の会員が集う国内最大級の実践型Webマーケティングメディアです。2014年9月に創刊し、月間430万PVを誇ります。中小企業におけるデジタルデバイドの問題を解決するために、“Webマーケティングの大衆化の大衆化”をビジョンビジョンに掲げています。「Webマーケティングがわかる・できる・がんばれる」をモットーに、実践型WebマーケティングメディアとしてWebマーケティングにおける知識やノウハウ、ツールの紹介、使い方などの情報を日々提供しています。(2018年1月現在)



株式会社 ベーシック 執行役員
ferret 創刊編集長/マーケター 飯高悠太

これまで広告代理店、制作会社、スタートアップを経験。複数のWebサービスやWebメディアの立ち上げに関わる。また、企業のWebマーケティングやSNSプロモーションをはじめ、50社以上のコンサルティングを経験。2014年の4月にWebマーケティングのノウハウが学べるメディア「ferret」の立ち上げにあたり参画。同年の9月にリリース。



■会社概要

社名：株式会社ベーシック <https://basicinc.jp/>

代表取締役：秋山勝

住所：〒102-0082 東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F

設立：2004年3月

資本金：3億6,060万円

従業員数：148名

事業：Webマーケティング事業・メディア事業など

本件に関するお問い合わせ先

株式会社ベーシック 広報担当：浅野麻妃

電話：03-3221-0311 Email：pr@basicinc.jp

プレスリリース掲載URL：<https://basicinc.jp/20180206>