

新規事業・スタートアップ マーケティング支援のご提案

戦略に集中する経営者のための、実行代行型マーケティングパートナー





新規事業のマーケティングで、次のような課題はありませんか？



マーケ人員が確保できない

- ✓ 戦略と収支管理に時間を取られ、マーケに手が回らない
- ✓ プロ人材の力を借りたいが、良い相手が見つからない
- ✓ 事業の見通しがいいなか、社員を採用できない



検証スピードを上げたい

- ✓ 実施すべき施策の優先順位が決まらない
- ✓ 複数チャネルを同時検証したいがPDCAが回らない
- ✓ サイト立ち上げから広告・展示会まで、検証すべき施策が多い



グロースの足がかり得たい

- ✓ 検証のみならず、グロースにつながる施策には一気にアクセルを踏みたい
- ✓ リード・商談獲得のみならず受注の結果まで追いたい
- ✓ 施策の結果や伸びしろをプロに判断してもらいたい

! 私たちのご支援アプローチ

■事業目標を達成する、施策を複数展開・検証・成果創出

・事業戦略に合致するターゲット企業・部署（・役職）や、検証すべきKPIの策定し、求められるスピード感・予算に合わせて、マーケティング手法を洗い出し、複数の施策検証を実施します

TARGET

- ・ターゲット企業属性
- ・目標リード数・商談数

CHANNEL & ACTION MIX

- A SEO/Web広告
- B 業界メディア・展示会
- C インサイドセールス・紹介媒体
- D 他・・・

！ イノバの強み

BtoB事業、セールス・マーケティングの上流から下流まで幅広いご支援が可能です



全体戦略設計

BtoBマーケティング
セールス全体戦略設計

MA/CRM/SFAの
システム基盤構築

リード獲得施策・オンライン

マーケティングチーム主体のPULL型施策

デジタルマーケティング戦略設計・伴奏支援

SEO/AI対策/コンテンツマーケティング

Web広告(リスティング広告・ディスプレイ広告)

ペイドメディア掲載・運用

ホワイトペーパー/事例制作

ウェビナー運営支援

BtoB
サイト制作・運用

BtoB
LP制作

リード・商談獲得施策・オフライン

BDRセールsteam主体のPush型施策

アウトバウンドコール (BDR)

郵送DM送付

展示会運営支援

カンファレンス運営支援

タクシー広告

エレベーター広告

交通広告

インサイドセールス

SDRセールsteam主体の アポイント獲得

新規リード対応

既存リード掘り起こし

リードナーチャリングコール

リードナーチャリング

MA/CRM運用・コンテンツ配信

商談創出メール(シナリオメール)

！ ご支援事例



新規事業のターゲットペルソナに合わせて、**インサイドセールス × Web広告の同時実行**と、社内で内製推進中のオウンドメディアへの**アドバイザー支援**を組み合わせでご提供しました。

TARGET PERSONA

新規事業のターゲットペルソナ



中堅企業の事業企画・経営企画 部長／課長

従業員100～1,000名規模／新規事業立ち上げの

意思決定者 or 実行責任者。マーケ人員は1名以下。

ペルソナの状況と課題

① ターゲット企業の接点を獲得するマーケティングプランが描けない

どのような施策を優先すべきか、アドバイスが欲しい

② 複数の施策を並行で走らせたい

提示されたWeb広告とインサイドセールスを短期間で検証し、予算をかける方を意思決定したい

③ オウンドメディアは内製したいが型がない

社内で進めているオウンドメディア構築の知見がなく、アドバイスが欲しい

INNOVA'S APPROACH

イノバの支援体制

3つの施策を並行実行 × 相互連携



Web広告

- ・ 検索連動 / SNS広告の設計・運用
- ・ LP改善 / ABテスト
- ・ 獲得コスト最適化

→ **新規リード獲得**



インサイド セールス

- ・ 獲得リードへの一次架電
- ・ ナーチャリング設計・運用
- ・ 商談化・アポ獲得代行

→ **商談機会の創出**



オウンドメディア アドバイザー

- ・ SEO / キーワード戦略の伴走
- ・ 記事設計・編集レビュー
- ・ KPI・効果測定の型化

→ **社内内製化を後押し**

Web広告 × インサイドセールスはイノバが実行代行／オウンドメディアは貴社内製＋当社アドバイザー。

期待効果

獲得～商談化を分業

広告で獲得したリードを、翌日にはインサイドから架電。

商談質のPDCA高速化

週次で獲得～商談まで一気通貫で振り返り。

中長期の集客資産化

内製メディアがSEO流入と指名検索を後押し。



サービスの流れ



お問い合わせから支援開始まで最短2週間。まずは無料の壁打ちミーティングで、貴社の状況をお聞かせください。

01

お問い合わせ

- ・ フォーム / お電話でご連絡
- ・ ご状況・課題を簡単にヒアリング

02

初回ヒアリング

- ・ 事業計画・目標を共有
- ・ 現状施策と課題を整理（60分）

03

ご提案・お見積り

- ・ 支援プラン・体制のご提案
- ・ KPI・進行スケジュールの合意

04

ご契約・キックオフ

- ・ ご契約締結（最短2週間）
- ・ キックオフMTGで役割・体制確認

05

支援開始・伴走

- ・ 週次定例で施策運用・改善
- ・ 月次で成果レビュー・型化

サービス内容に関してご不明点がございましたら
下記のボタンよりお気軽にお問合せください

ご質問・お問合せはこちら

株式会社イノーバ マーケティング部

電話: 03-4405-7431

メール: mktg@innova-jp.com

Webサイト: <https://innova-jp.com/>



個人と企業にイノベーションの力を与える