

業界業種特化（バーティカル） マーケティング のご提案

特定業界の意思決定者に、深く・鋭く・継続的に届けるBtoBマーケティング

株式会社イノーバ | Vertical Marketing Solution



! 業界特化マーケティングで次のような課題はありませんか？



ターゲット企業のリードが なかなか獲得できない

- ✓ 汎用的な訴求では、業界特有の課題に刺さらずターゲット企業の目に留まらない
- ✓ リードは取れても他業界・非ターゲット企業が混ざり、商談化率が伸びない
- ✓ 主要企業の意思決定層にリーチするチャンネルが見当たらない



複数の施策を展開する リソースがない

- ✓ SEO・広告・SNS・ウェビナーを同時に回せる人手とノウハウが足りない
- ✓ コンテンツ制作・LP・MA設定の手配で声も上がらず、抽象度の高い企画に手が回らない
- ✓ 外注先が機能別に散らばり、全体戦略の一貫性を保てない



業界理解・知見が たまらない

- ✓ 外注ライターに丸投げで、業界固有の課題・商習慣の知見が社内に残らない
- ✓ マーケ担当が異動するたびに施策履歴と学びがリセットされる
- ✓ 施策データと営業の現場知見が連携せず、次の一手を業界目線で決められない

! 私たちのご支援アプローチ

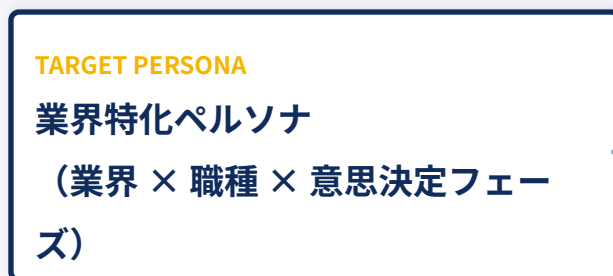
「誰に (Who) × 何を (What) × どう届けるか (How)」を業界起点で一気通貫に設計。

特にHowは、業界特有のチャンネル・接点を4つの打ち手として展開します。

(Who) 誰に

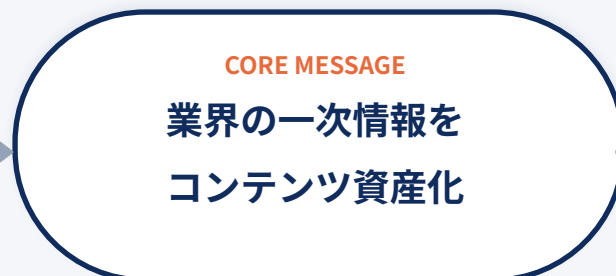
(What) 何を

(How) どう届けるか



業界固有の商習慣・決裁プロセス・KPIを一次情報から把握し、汎用ペルソナから脱却。

「誰の、どんな業務課題を解くのか」を、業界の言葉で定義します。



業界プロや現場担当者への取材・インタビューを起点に、専門メディアと互角に戦えるコンテンツを設計。
伝えるべき価値と訴求メッセージを定めます。



Who→Whatは1対1で決めきり、Howは業界特性に応じてA~Dを組み合わせるのが要点です。次頁で各STEPの実行プロセスをご説明します。

! 私たちのご支援アプローチ

業界業種特化マーケティングを、以下4つのSTEPで推進します。

各STEPでアウトプットと意思決定ポイントを明確化し、貴社チームとの共同運用を前提に設計します。

STEP 01

業界リサーチ & 診断

- ・ 貴社の商材・競合・顧客インタビューを実施
- ・ 業界特有のKBF（購買決定要因）を抽出
- ・ 既存コンテンツ資産の棚卸しとギャップ分析
- ・ 現状KPIと目標KPIの差分を定量化

STEP 02

戦略設計 & KPI合意

- ・ 業界別ペルソナ & カスタマージャーニー策定
- ・ コンテンツ・KW戦略の設計
- ・ チャネルミックス設計
- ・ 成果目標・中間KPI合意

STEP 03

コンテンツ 制作・実装

- ・ 業界の一次情報を核にした記事・WP制作
- ・ 業界有識者インタビュー・事例取材の実施
- ・ LP/MA/CRMのシナリオ実装
- ・ 営業資料・ウェビナーへの横展開

STEP 04

運用改善 & 内製化支援

- ・ 月次レポート & 改善MTG
- ・ A/Bテスト・KPI最適化
- ・ 貴社チームへのナレッジ移管
- ・ 内製化・次期戦略の共同設計

！ イノバの強み



業界特化マーケティングを10年以上、100業種超の実績で支援。戦略・制作・運用をワンチームで提供します。

業界別ナレッジ × 一次情報リサーチ

製造・IT・医療・金融・建設など、専門用語で語れる編集体制

CATEGORY

100業種+

製造・IT・医療・金融・建設
・SaaS等、幅広い業界で支援

CONTENT

15,000本

業界特化コンテンツ
累計制作本数

EXPERT

300名+

業界別ライター・
編集者ネットワーク

業界プロによる編集体制

現場経験者・業界紙出身の編集者が、企画～監修まで一貫伴走。

表層的な「まとめ記事」ではなく、業界担当者が読み込む深度のコンテンツで、

競合との差別化・SEO評価・営業活用の三拍子を狙います。

戦略～運用まで、ワンチーム伴走

コンサル・編集・制作・MA運用を分断せず、一気通貫でご支援

4つの専門機能を、専任チームで一体運用

STRATEGY

**戦略
コンサル**

診断・KPI設計

CONTENT

**編集
・制作**

取材・執筆・監修

CHANNEL

**チャンネル
設計**

SEO・広告・MA

OPERATION

**運用
・改善**

分析・PDCA

単発の記事納品では終わらない

戦略・編集・チャンネル・運用の4機能を1社で内製化。

「制作は外注、運用は自社」で発生する情報の分断をなくし、

成果KPIに直結する意思決定スピードを実現します。

！ 事例



製造業SaaSと医療機関向けサービスの2社で、業界特化コンテンツによりCV数・商談数を1年で大幅改善しました。

製造業向けSaaS A社

Manufacturing

生産技術者向け専門メディアで想起獲得→受注へ

Before / 課題

オウンドメディアはIT一般向けの記事のみ。生産技術者が業務で直面する「歩留まり」「段取り替え」といった実務課題への切込みが弱く、コンバージョン率0.4%で頭打ち。

Action / 打ち手

現場出身編集者による技術ライター体制を構築。工場長・生産技術リーダーへの取材記事を月4本発信し、業界KWでの検索流入を集中的に強化。

Result / 12ヶ月の成果

3.2倍

自然検索経由の
MQL件数

1.8%

記事CV率
(0.4%→1.8%)

-42%

広告CPA
(対前年比)

医療機関向けサービス B社

Healthcare

院長・事務長へ「業界の言葉」で届く導線を設計

Before / 課題

展示会リード頼みで、休眠リードのナーチャリング未整備。診療報酬・レセプト関連の専門情報が薄く、決裁層（院長/事務長）に届かない状態。

Action / 打ち手

診療報酬改定の解説・経営指標ベンチマーク記事を軸に、MAシナリオを役職別に分岐。医療業界紙OB編集者による監修体制を構築。

Result / 12ヶ月の成果

2.4倍

商談化件数
(対前年比)

68%

休眠リード
再アクティブ率

+29%

受注単価
(決裁層直取引化)

！ サービスの流れ



お問合せから運用フェーズ移行まで、標準約3ヶ月。以降は月次PDCAで継続改善を伴走します。



※期間・スコープはお客様の業界・現状体制に応じて柔軟に調整いたします。まずは現状課題のヒアリングからお気軽にご相談ください。

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