

2024 年 7 月 25 日

株式会社リーディング・ソリューション

CV 獲得後のフォロー体制と成果の関係性とは BtoB 企業のデジタルマーケティング実態調査 【CV ポイントとフォロー体制編】

BtoB 企業のデジタルマーケティングの最新状況と成功企業の傾向

BtoB 企業に特化したデジタルマーケティング支援サービスを提供する株式会社リーディング・ソリューション（本社：東京都千代田区、代表取締役：中田 義将）は、BtoB 企業でデジタルマーケティングに関与している 246 名を対象に、「BtoB デジタルマーケティング実態調査」を実施しました。CV ポイントの種類や数、及び CV 獲得後のフォロー体制について、デジタルマーケティングの成果とどのような関係性があるか、分析した結果の一部をご紹介します。



資料ダウンロード: https://www.leading-solutions.co.jp/data/cv-points/?utm_source=tcpressroom&utm_medium=referral&utm_campaign=2407_1

調査概要

調査目的：BtoB 事業におけるデジタルマーケティング活動の実態を明らかにする

調査対象者：BtoB 企業勤務の経営者・役員または会社員で自社のデジタルマーケティングに関与している人

調査期間：2024 年 5 月 10 日（金）～2024 年 5 月 20 日（月）

調査方法：インターネットによるアンケート調査

回答者数：246 名

調査結果 サマリー

1. デジタルマーケティングで「大きく成果が出ている」と回答した属性は、CV ポイントを 20 個以上保有しており、潜在層～顕在層向けまで網羅的に CV ポイントを設置している様子が見受けられる。
2. デジタルマーケティングで「大きく成果が出ている」と回答した属性においては、「問い合わせ/見積もり」の CV ポイントに対してインサイドセールスが活躍している様子が見受けられた。
3. デジタルマーケティングで「成果が出ていない」回答者属性においては、メールマーケティング等を活用した中長期的な接点づくりが出来ていない様子が見受けられた。

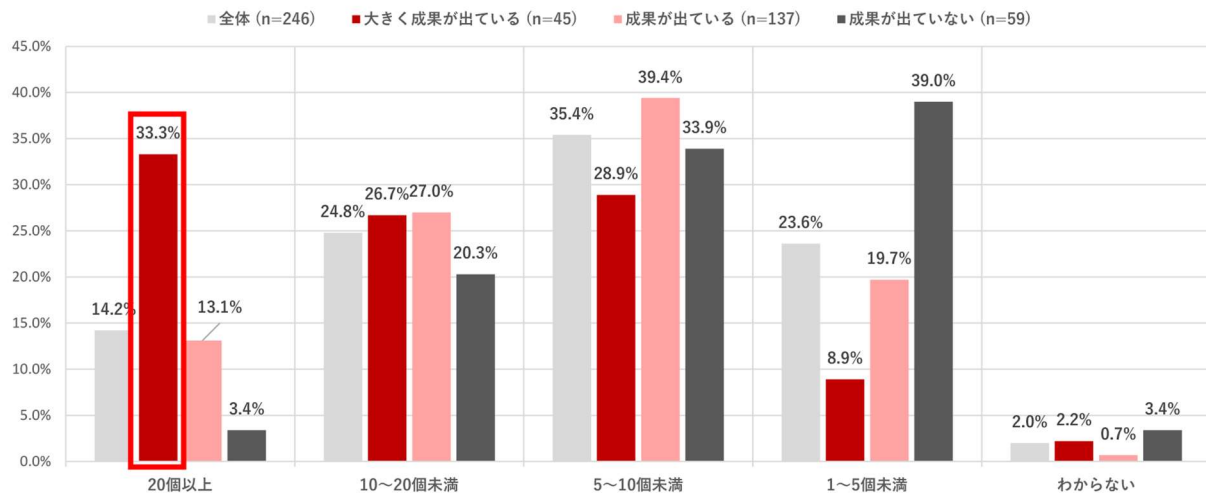
1. デジタルマーケティングの成果と CV ポイント数には相関がみられる

デジタルマーケティングの成果実感別に CV ポイントの保有数を調査したところ、

「大きく成果が出ている」回答者属性における「20 個以上」の回答割合は、他回答者属性を大きく引き離す結果となった。

CV ポイントの数とデジタルマーケティングの成果は一定の相関関係があると言えそうである。

■あなたが担当するWebサイトに設置しているCVポイントの数を教えてください。（単一回答）

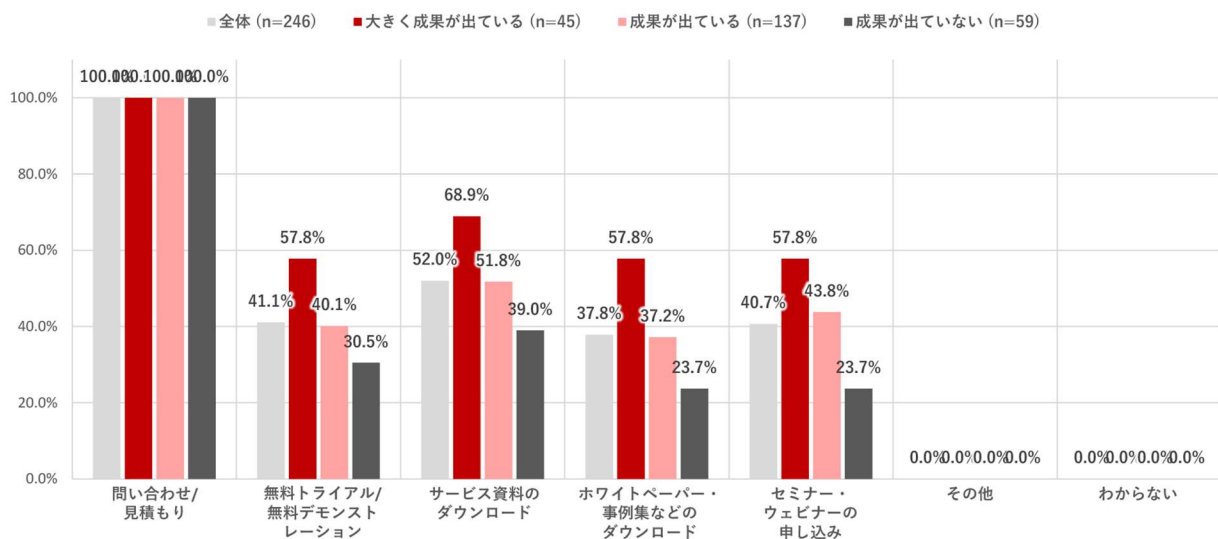


n=246
調査対象：BtoB企業勤務の経営者・役員または会社員で、自社のデジタルマーケティングに関与している
かつ 問い合わせ/見積もりのCVポイント設置者

リーディング・ソリューション
Leading Solutions

さらに CV ポイントの種類を調査したところ、「大きく成果が出ている」回答者属性は、本調査における全種類の CV ポイントで他回答者属性を引き離す結果となり、潜在層から顕在層までフェーズごとに CV ポイントを用意していることが分かった。

■デジタルマーケティング上のCVポイントとして用意しているものをすべてお選びください。（複数回答）



n=246
調査対象：BtoB企業勤務の経営者・役員または会社員で、自社のデジタルマーケティングに関与している
かつ 問い合わせ/見積もりのCVポイント設置者

リーディング・ソリューション
Leading Solutions

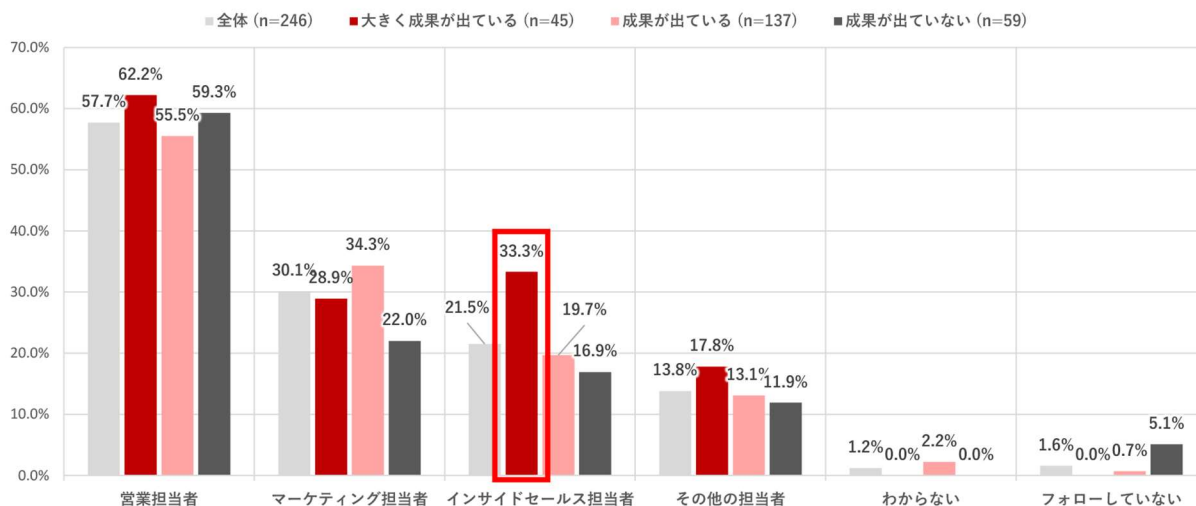
■報道関係者お問合せ先：株式会社リーディング・ソリューション 経営戦略推進本部 マーケティング部
TEL: 03-5860-3601/FAX:03-5860-3602/MAIL: press@leading-solutions.co.jp

2. インサイドセールス部門によるフォロー体制が成果に貢献している様子が見られる

デジタルマーケティングで「大きく成果が出ている」と回答した属性では、「問い合わせ/見積もり」に対してインサイドセールス部門によるフォローの割合が他回答者属性よりも高い結果となった。

CV ポイントの数や内容に加え、インサイドセールス部門によるフォロー体制も成果に貢献している様子が見受けられる。

■デジタルマーケティング上で「問い合わせ/見積もり」があった場合、獲得したリードに対してフォローをするのは誰ですか？（複数回答）



n=246

調査対象：BtoB企業勤務の経営者・役員または会社員で、自社のデジタルマーケティングに関与しているかつ 問い合わせ/見積もりのCVポイント設置者



リーディング・ソリューション

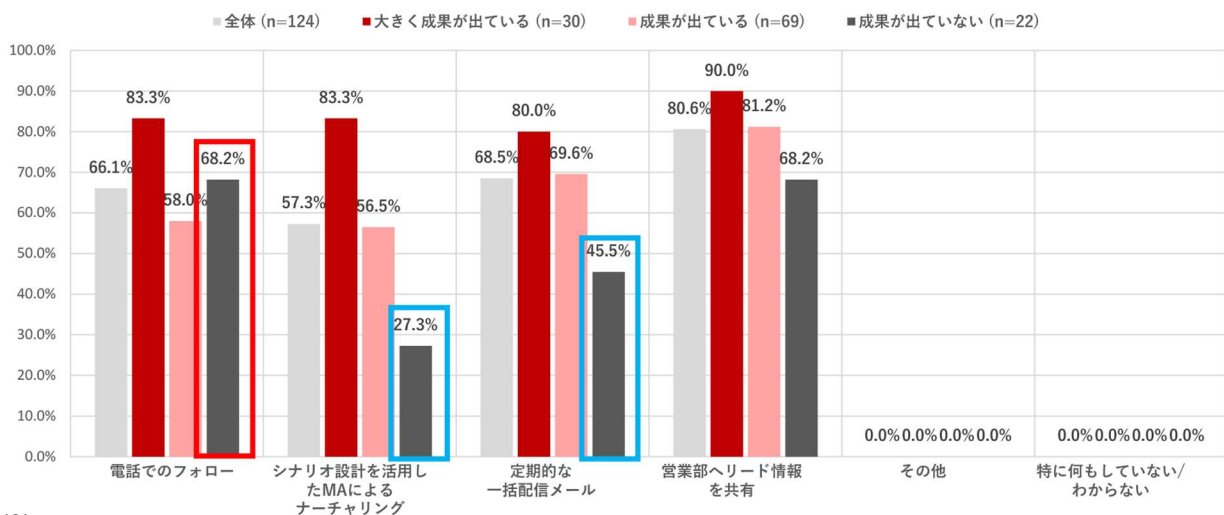
Leading Solutions

3. マーケティング担当者による中長期的な接点づくりが重要

デジタルマーケティングで「成果が出ていない」と回答した属性は、「サービス資料のダウンロード」リードへの取り組みについて、全体と比較して「電話でのフォロー」は割合が高いものの、「MAによるナーチャリング」は約27pt、「一括配信メール」は23ptのマイナスとなった。

デジタルマーケティングで成果を出すためには、マーケティング担当者による中長期的な接点づくりが重要と言えそうである。

■「サービス資料のダウンロード」で獲得したリードに対して、どのような取り組みを行っていますか？（複数回答）



n=124

調査対象：BtoB企業勤務の経営者・役員または会社員で、自社のデジタルマーケティングに関与しているかつ問い合わせ/見積もりのCVポイント設置者かつ「サービス資料のダウンロード」のリードへのフォローをしていると回答した人



リーディング・ソリューション
Leading Solutions

本調査資料では、上記調査結果の他、「フォローしている担当部署」や「リードへの取り組み」等の情報をCVポイント別にご確認いただけます。

是非以下よりダウンロードいただき、貴社のデジタルマーケティング活動のご参考になれば幸いです。

資料ダウンロード: https://www.leading-solutions.co.jp/data/cv-points/?utm_source=tcpressroom&utm_medium=referral&utm_campaign=2407_1

<調査に関するお問い合わせ先>

株式会社リーディング・ソリューション

広報担当 TEL：03-5860-3601 MAIL：press@leading-solutions.co.jp

株式会社リーディング・ソリューションについて

リーディング・ソリューションは、BtoB 企業支援に特化した、デジタルマーケティングカンパニーです。デジタルマーケティング戦略策定から推進計画立案、施策実行、効果測定まで、クライアントのデジタルマーケティングをワンストップで支援し、成果最大化を図ります。



【会社概要】

商号：株式会社リーディング・ソリューション

タナベコンサルティンググループ(東証プライム上場)グループ会社

本社所在地：〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-4-1 新国際ビル 4 階

代表取締役：中田 義将

事業内容： BtoB 企業向けデジタルマーケティングコンサルティング業務

BtoB 企業向けデジタルマーケティング支援業務

設立： 2004 年 9 月 1 日

資本金：1 億 2,000 万円

URL：https://www.leading-solutions.co.jp/?utm_source=tcpressroom&utm_medium=referral&utm_campaign=2406_1