

コンテンツSEOにおける

市場調査と

キーワード選定

の定石

株式会社デジタリフト
ブランドメディア事業部

城所 秀征

- はじめに
- キーワード選定の重要性とよくある勘違い
- 【ステップ1】 市場調査や戦略設計
- 【ステップ2】 戦略設計
- 【ステップ3】 キーワード選定
- 【ステップ4】 カスタマージャーニーに合わせたキーワードの分類
- 【ステップ5】 キーワードの優先度決定
- ご案内 & 質疑応答

はじめに

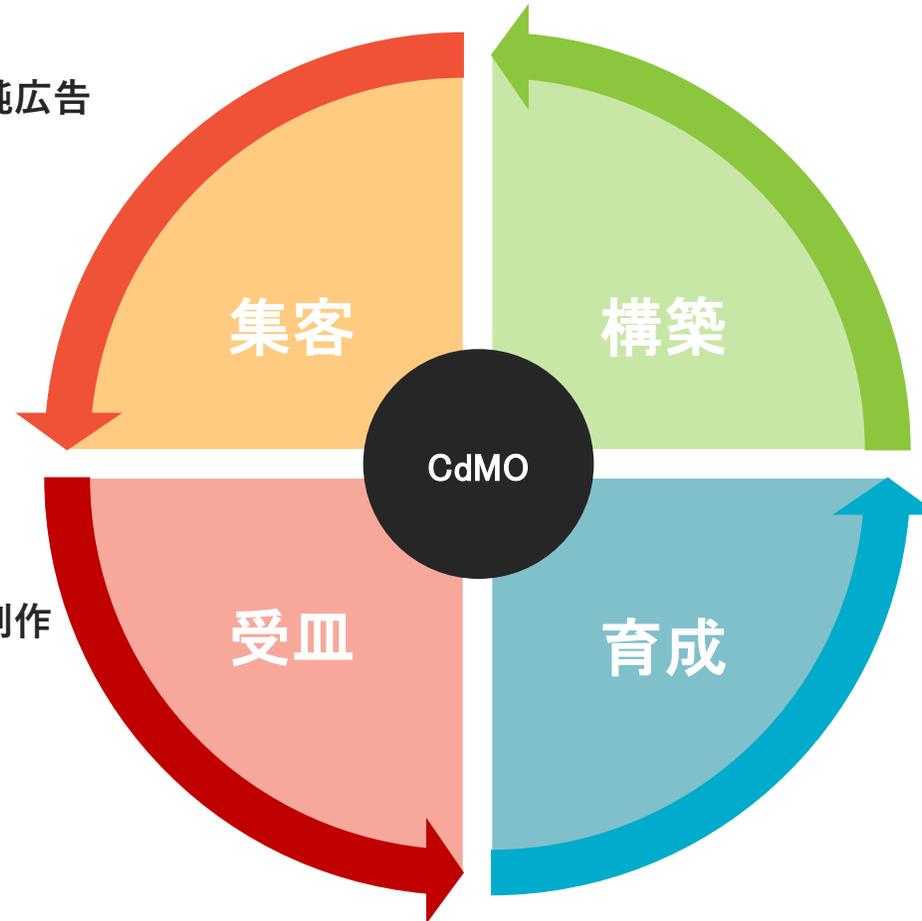
マーケティングにおける戦略立案から、戦術への落とし込み、実行までをトータルで提供することが出来ます。
数多あるソリューションの中からクライアントニーズに合致した最適な組み合わせを実現します。

■集客サービス

- ・ 運用型WEB広告、アフィリエイト、純広告
- ・ SEO流入強化サービス
- ・ ECモール広告運用
- ・ SNS運用、インフルエンサー活用
- ・ 広告用バナー制作

■制作サービス

- ・ WEBサイト制作、運用、コンテンツ制作
- ・ SNSアカウント構築、運用
- ・ 広告用LP制作
- ・ MA導入、運用
- ・ WEBサイト解析（分析）、環境整備



■マーケティング戦略/ビジネス構築サービス

- ・ コンサルティングサービス（各種調査）
- ・ ビジネスプロセスアウトソーシング
- ・ デジタルマーケティング講座
- ・ プログラム講座開発、講座実行
- ・ ツール導入支援

■リピート率向上サービス

- ・ CRM戦略立案、シナリオ設計
- ・ ユーザーヒアリング、戦略立案
- ・ メルマガ制作、LP制作
- ・ コンテンツ制作
- ・ SNSアカウント構築、運用

社内リソースをかけずに検索上位を実現！

月額 **30万円**~で丸投げできる コンテンツSEO支援サービス

— デジタリフトはここまでやります！ —

戦略設計

×

記事作成

×

CVR改善

×

内部対策

×

外部対策

検索順位を上げセッション数を増やすだけでなく、CV数を増加させ事業成長を促進させるサポートをさせていただきます。
そのため、一部切り出しているサービスではなく、戦略設計～実行まで幅広くご対応させていただいております。



城所 秀征 Kidokoro Shusei

株式会社デジタリフト：ブランドメディア事業部
SEOコンサルタント

SEOコンサルタントとして、SEOやメディアの戦略設計、コンテンツ制作、CROなどを担当。その他、BtoB企業のマーケティング戦略設計や、リード獲得からナーチャリングの支援なども行っています。

支援実績

- BtoB人材系サービスのメディアを1から立ち上げ、半年でCV数を200%に増加
- 人事向けのSaaSのオウンドメディアを支援し、広告費で獲得していたCVをオーガニックで獲得を実現
- AI系SaaSのCVR改善を行い、半年でCV数を1.3倍獲得 など

WebマーケティングやSEO対策などマーケティングに関する情報発信を行っております。
記事やウェビナー、すぐに活用できるテンプレなどを用意しておりますので、ぜひご活用ください。

クリック数を2倍に増加させた4つの手法

SEOに強い タイトルの付け方

実際に弊社が行っている手法を公開!



DIGITALIFT

DIGITALIFT

CVR激増!

CVを増やす CTAテンプレートあり
記事コンテンツの導線設計



DIGITALIFT

成果につながる!!

戦略から考える キーワード選定

選定のコツとツールの使い方



DIGITALIFT

狙うべきキーワードが分かる!

SEOにおける キーワード戦略設計

具体例も解説!

オンライン 3/07 (木) 13:00~14:00



株式会社デジタルリフト
ブランドメディア事業部
SEOコンサルタント

検索順位が伸び悩んでいる方向け!

これからの SEOで上位表示する 記事制作方法

具体例も解説!

オンライン 3/12 (火) 13:00~14:00



株式会社デジタルリフト
ブランドメディア事業部
SEOコンサルタント

オウンドメディアを成功に導く!

SEOに強い 内部リンクの設計手法

具体例も解説!

オンライン 3/14 (木) 13:00~14:00



株式会社デジタルリフト
ブランドメディア事業部
SEOコンサルタント

本ウェビナーに登壇したコンサルタント城所が 無料SEO相談会を実施しております！

無理な営業はしないので、「まだSEOを検討しないないんだよね、、、」という方でも大歓迎です！



SEO対策をすれば
いいのかどうかを知りたい！



SEO対策やオウンドメディア
の戦略を一緒に考えて！



SEO対策の具体的な施策
を壁打ちさせてほしい！

お気軽にご相談を！
→ [日程調整はこちら](#)

自社が狙うべきキーワードが
明確になること

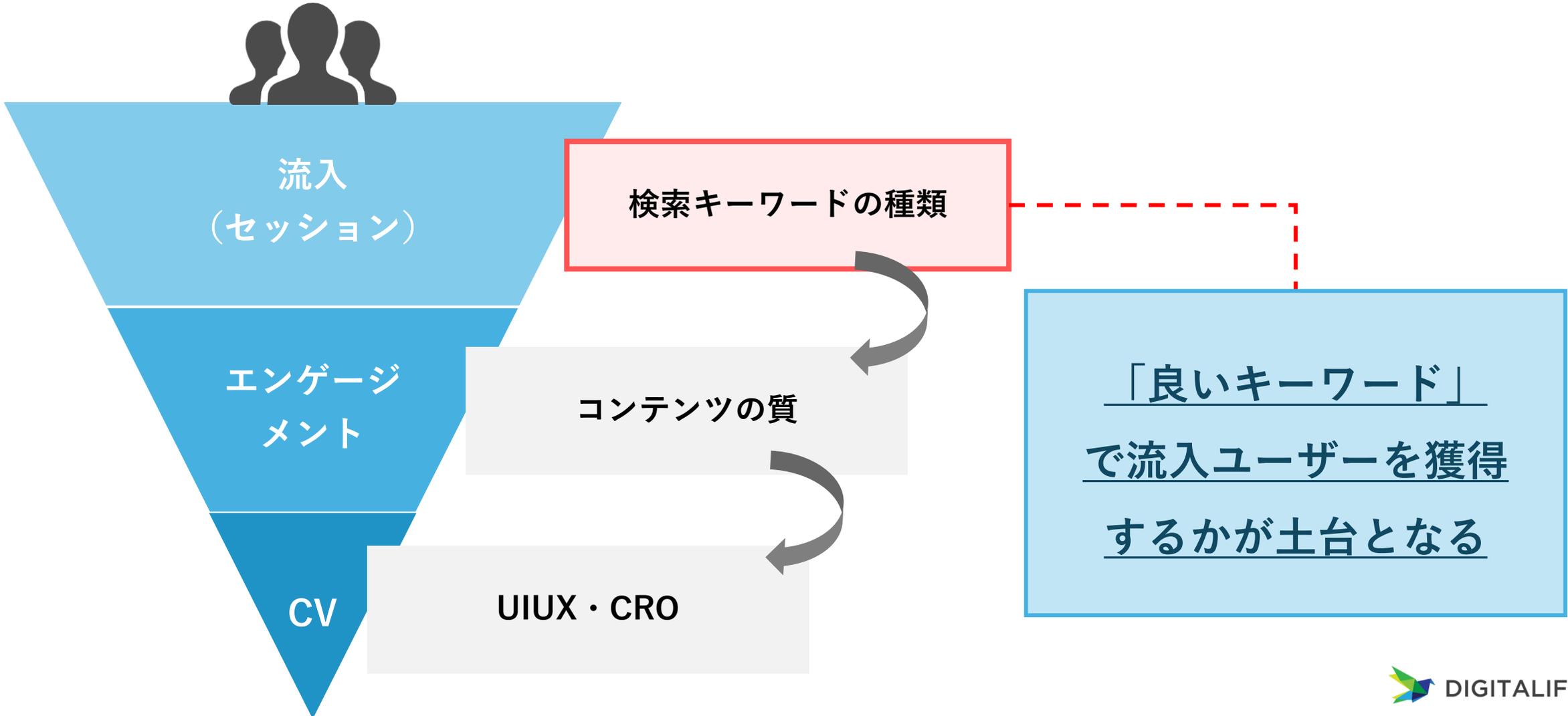
キーワード選定の重要性とよくある勘違い

01 流入するユーザーの質に
大きく影響を与える

02 成果が出るまでの期間に
大きく影響を与える

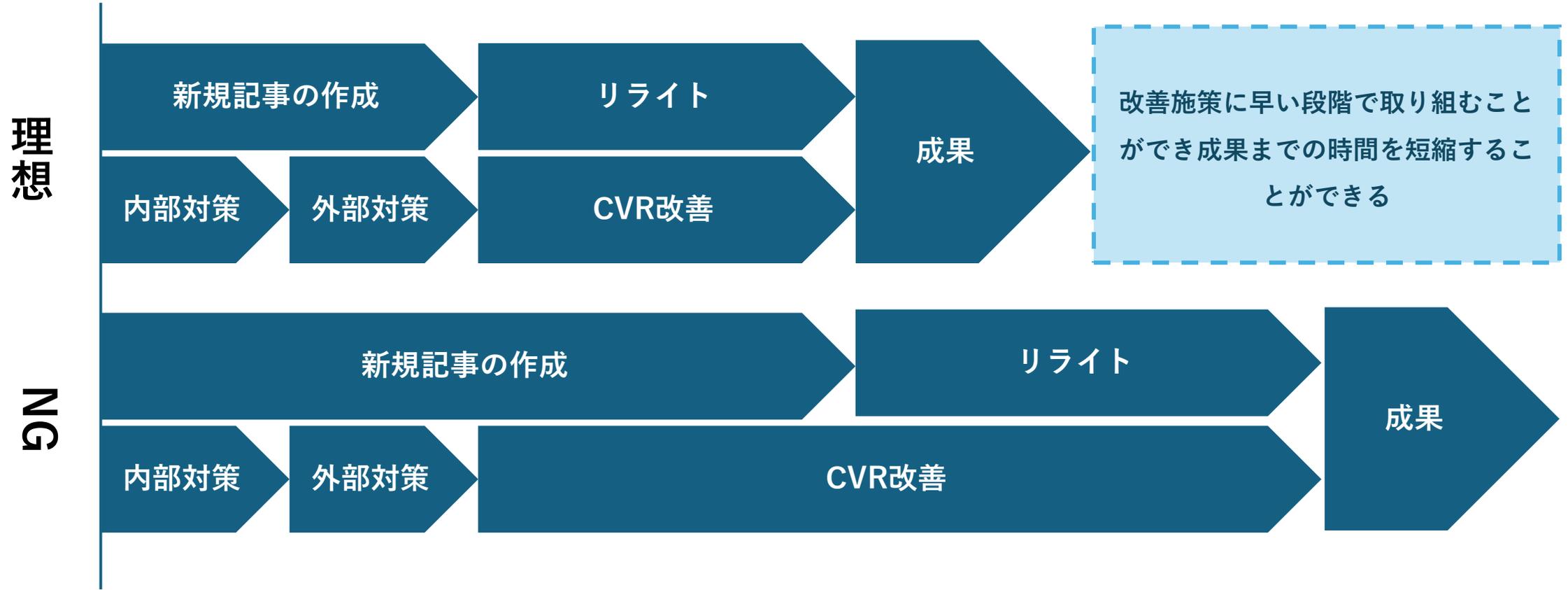
1. 流入するユーザーの質に大きく影響を与える

SEO対策は流入するユーザーによって成果が大きく異なる。そのため、SEO対策で成果をだすのであれば良いキーワードで流入させることが大前提となる。



2.成果が出るまでの期間に大きく影響を与える

SEOでは、回すべき施策も多いかつ一度施策を回したからといってすぐに成果が出る訳ではない。そのため、不必要なキーワードの作成に工数がかかってしまうと成果を出すまでに時間がかかってしまう。



【 】 キーワードの優先度を決定する

【 】 が明確ではない状態で選定する

コンテンツSEOの【 】 が明確ではない

SEO対策のみを考えたキーワード選定は基本的にNGとなる。
セッション数は伸びても、CVしなかったり事業成長に繋がらない可能性が高い。

【流入数だけで】 キーワードの優先度を決定する

【ペルソナ】 が明確ではない状態で選定する

コンテンツSEOの **【目的】** が明確ではない

マーケティング戦略や事業課題と紐づけてSEO対策やキーワード選定することが重要である。

【ユーザー行動から逆算】 してキーワードを選定する

【検索ボリューム】 だけではなく **【ペルソナ視点】**
から選定する

【事業インパクト】 の目線からキーワードの優先度を決める

そのため、、、

SEO観点だけではなく

市場調査や**分析**が重要！

1

【ステップ1】 市場調査や分析

2

【ステップ2】 戦略設計

3

【ステップ3】 キーワード選定

4

【ステップ4】 カスタマージャーニーに合わせてキーワードを分類

5

【ステップ5】 キーワードの優先度を決定

【ステップ1】市場調査や分析

この続きが気になる方は
ぜひ本資料をダウンロード
してください！（無料）

[ダウンロードはこちら](#)