

SERVICE AREA

■ 主要取扱商品

インフォメーションリッチな商品

<一例>

- 耐久消費財
- ソフトサービス
- 家電
- AV機器
- 住宅、住関連
- 環境・エナジー
- エルダー・健康訴求商品

御社のコンテンツマーケティングを支援いたします

COMPANY PROFILE

会社概要

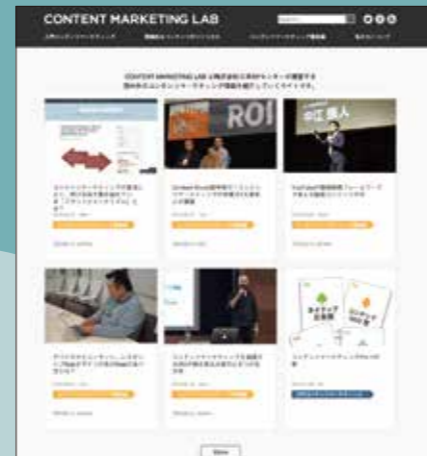
社名	株式会社日本SPセンター
所在地	▶東京本社 〒150-0011 東京都渋谷区東1丁目26番20号 東京建物東渋谷ビル9階 電話 (03) 3406-5836 ▶大阪オフィス 〒540-0034 大阪市中央区島町1丁目4番3号 キタガワビル 電話 (06) 6943-1245
設立	1967年9月30日
資本金	5,000万円
代表者	代表取締役社長 渡辺 一男
社員	98名(正社員のみ。2015年4月1日現在)
売上高	22億8千万(2014年度決算)
取引銀行	三井住友銀行 天満橋支店
主な納入先	パナソニック株式会社 積水化学工業株式会社

CONTACT

情報戦略室	野口・奥田・三友
電話	03-6418-5446
メール	contentmarketinglab@nspc.jp
住所	〒150-0011 東京都渋谷区東1丁目26番20号 東京建物東渋谷ビル9階

当社が運営する「CONTENT MARKETING LAB」。国内外のコンテンツマーケティング情報を紹介するサイトです。

<http://contentmarketinglab.jp>



集客だけで満足していませんか？

重要なのは、ビジネスゴールへの貢献。
私たちは、そう考えています。

コンテンツマーケティングにおいて、集客はゴールではなくスタート。
潜在顧客、見込み客、既存顧客それぞれに見合った「情報や体験」を届け、
「商品」と「お客様」の関係を構築し、ビジネスゴール達成へ導きます。

日本SPセンターが大切にしている コンテンツマーケティングの3要素

Content

コンテンツの核となるのは「商品情報」。

商品のハード情報だけでなく、ソフト情報はもちろん、購入検討に必要なものを含めた広い意味での商品情報の発見をし、ご提案します。

Relevancy

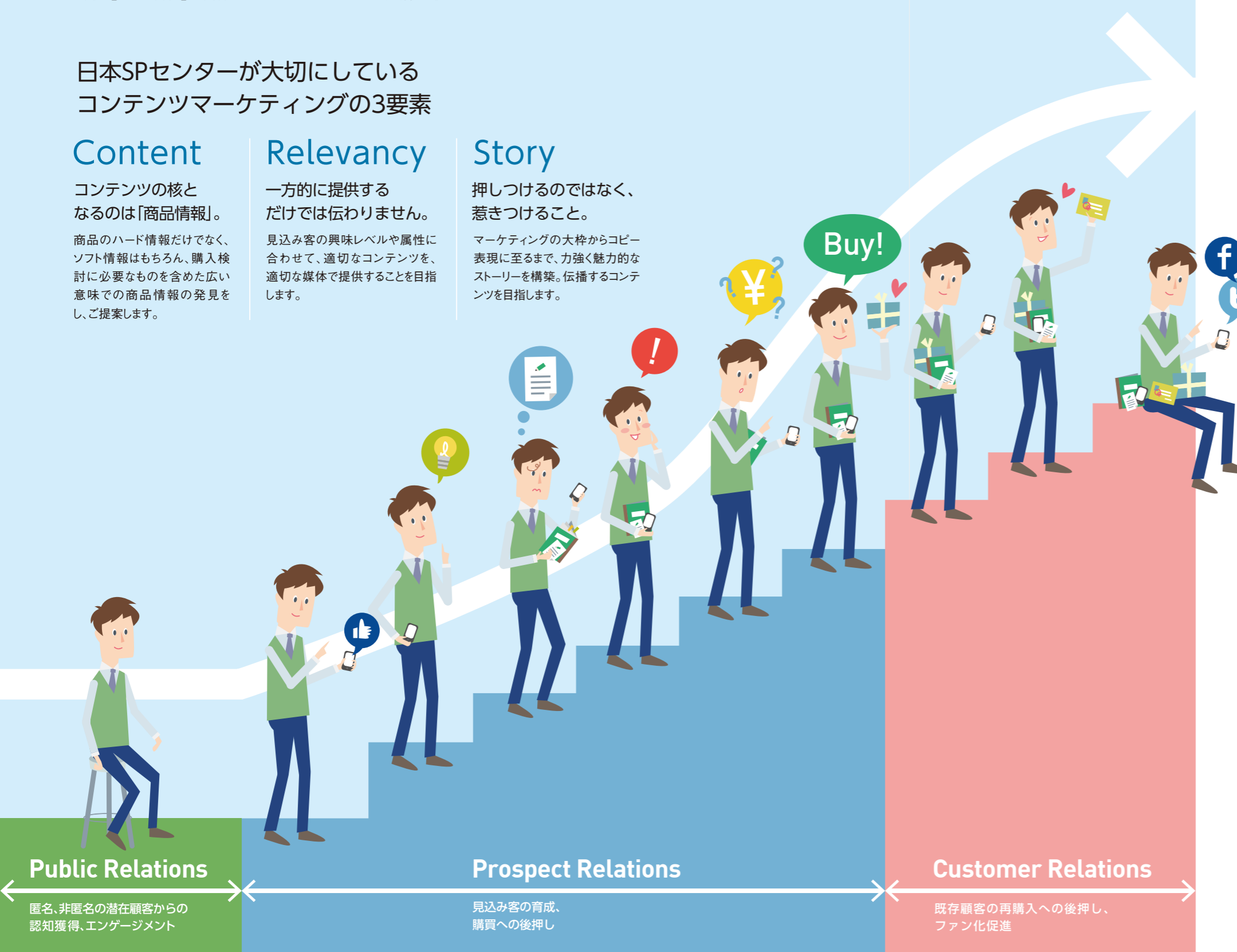
一方的に提供するだけでは伝わりません。

見込み客の興味レベルや属性に合わせて、適切なコンテンツを、適切な媒体で提供することを目指します。

Story

押しつけるのではなく、惹きつけること。

マーケティングの大枠からコピー表現に至るまで、力強く魅力的なストーリーを構築。伝播するコンテンツを目指します。



Public Relations

匿名、非匿名の潜在顧客からの認知獲得、エンゲージメント

Prospect Relations

見込み客の育成、購買への後押し

Customer Relations

既存顧客の再購入への後押し、ファン化促進

OUR STRENGTH 当社の強み

コミュニケーション設計

企画や制作を始める前に、綿密なコミュニケーション設計を作成。「誰に(ペルソナ)」「何を(コンテンツ)」「どうやって(メディア)」届けるか、さらにお客様への「接し方」「語り方」をご提案します。



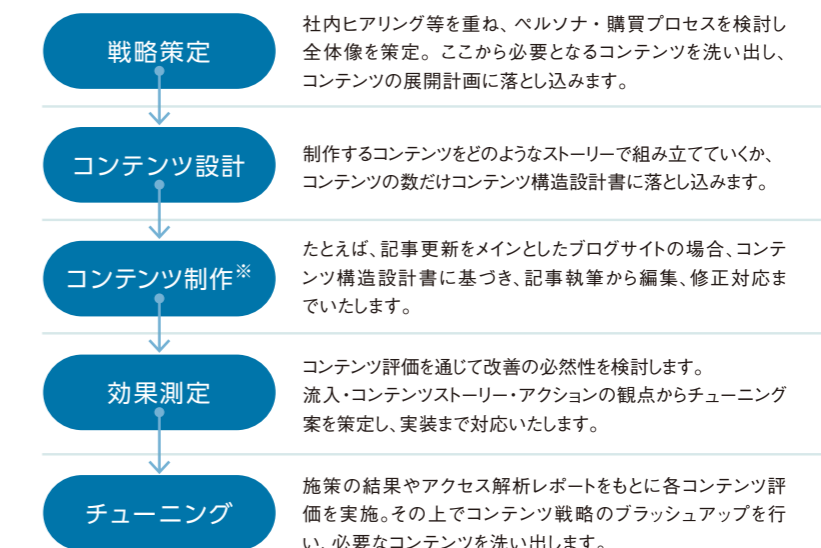
ワンストップソリューション

市場調査を始め綿密な計画に基づき完成したコンテンツは、実装後、詳細なアクセス解析やKPI分析等の評価を行い、さらにブラッシュアップした改善案の策定へ。企画から運営までワンストップでご提案します。

■コンテンツ制作の流れ

PLAN	DO	CHECK	ACTION
市場調査 (設計・分析)	コンテンツ 設計・制作	アクセス解析	改善案提案
ターゲット設定 購買プロセス カスタマージャーニー	コピー ライティング	KPI分析	コンテンツ チューニング
シナリオ設計 KPI設定	各種媒体制作 (ウェブ、カタログ、DM 新聞広告など)	クリエイティブ モニタリング	セグメンテーション パーソナライゼーション
コンテンツ 戦略マップ	各種メディア運用 (自社サイト、SNSなど)	SEO	コンテンツの 拡張・水平展開

まずは、ご依頼内容・課題のヒアリングから。
ご要望に応じて、施策内容を提案いたします。



※ウェブサイト、ブログ、SNS、紙媒体、DM、Eメールなど様々な媒体形式で展開可能です。