忙しい人のナレッジを拡張するコンテンツリサイクルの型

GROWTH SOIL

ナーチャリングの力で、事業成長の土壌をつくる

Index

目次

01 会社概要

02 忙しい人のナレッジを拡張するコンテンツリサイクルの型

03 ナーチャリングコンテンツ制作サービス

GROWTH SOIL

会社概要

01

GROWTH SOIL

ナーチャリングの力で、事業成長の土壌をつくる

会社名	株式会社グロースソイル
代表者名	岩野 航平
会社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-5-6 キュープラザ新宿三丁目 ビジネスエアポート
設立年月日	2024年1月
事業内容	ナーチャリング戦略設計 MA再設計・運用代行 ナーチャリングコンテンツ制作 AI駆動のナーチャリングコンテンツ制作研修
資本金	100,000円
従業員数（代表含む）	2名

株式会社グロースソイル

代表取締役

岩野 航平

@gs_iwano

@gs_iwano

ナーチャリングラジオ

大学卒業後、新卒で人材×SaaS領域のベンチャー企業に入社。
マーケティング本部にて、BtoBメディア事業の新規立ち上げを経験。

その後、MA（Marketo）の導入活用支援を主とするマーケティングコンサルティング会社に転職し、コンテンツ編集長として自社マーケティングを推進（ISも兼任）。
コンテンツを活用したマーケティング活動をおこない、リード獲得、MQL創出、新規商談創出、受注獲得までを広く担ってきた。

2024年1月、株式会社グロースソイルを創業。
BtoB企業を対象に、ナーチャリングによる事業成長を支援している。

忙しい人のナレッジを拡張するコンテンツリサイクルの型

02

コンテンツ発信に注力しようとすると、このような問題に直面することがあります。

深いナレッジは社長や事業部長など忙しい人の頭の中にあるが、
忙しいため**コンテンツを作る時間を取れない**

忙しさにも波があり、業務が詰まると**コンテンツ制作が止まってしまう**

コンテンツの二次利用まで手が届かず、せっかく作った**コンテンツを波及させられない**

コンテンツ発信を止めるボトルネック

コンテンツ発信は、3つのボトルネックに阻まれて止まってしまうことが多い。

アイデア不足

リソース不足

スキル不足

自社に**コンテンツ化できるナレッジがどれだけあるか**、
自社では分からないのが世の常

コンテンツ発信に注力しようと決めるものの、
序盤でアイデアが尽きてコンテンツ制作が頓挫することが多い

自社の深いナレッジは偉い人の頭の中にあることが多い
そして、**偉い人は大体忙しい**

当人がコンテンツ発信を重要視していても、日々の業務に追われて
「重要だが緊急ではない」コンテンツ発信が後回しになることが多い

コンテンツ制作は「文章を書く」「資料をつくる」という動作単位で見れば
簡単な作業に見える

しかし、良いコンテンツに仕上げるには

顧客ニーズや情報の構造化など、考慮しなければならないことが多い

忙しい人のナレッジをコンテンツ化する3つのポイント

忙しい人が持つ膨大なナレッジをコンテンツ化するには、3つのポイントがある

Point 01

忙しい人が
手を動かす工程を無くす

Point 02

継続するための
強制力をつくる

Point 03

一次コンテンツ時点で
検収しきる

グロースソイル社内で運用しているコンテンツリサイクルフロー

Podcastで原液を発露し、ほかのコンテンツに転用していく

Podcast

Spotify

コラム → **ホワイトペーパー** → **ウェビナー**

▼

投稿

X　Facebook　LinkedIn

現実的なコンテンツ制作フロー

取材を通じてナレッジを引き出し、コラム化したうえでほかのコンテンツに転用する

取材

コラム → **ホワイトペーパー** → **ウェビナー**

投稿

X　Facebook　LinkedIn

各ステップで意識すべきこと

Step 01

原液の抽出

- できる限り良質な一次情報を抽出する

▼

Step 02

原液のコンテンツ化

- まずはコラム化するのがおすすめ
- 情報を構造的に整理でき、転用しやすくなる

▼

Step 03

各チャネルでの2次利用

- 一次コンテンツの内容に忠実につくる
- 忙しい人のチェック負荷を最小限に抑える

ナーチャリングコンテンツ制作サービス

03

ナーチャリングコンテンツ制作サービスとは

顧客の悩みを起点に記事・資料コンテンツを制作することで、既存リードからの商談創出に貢献します。

記事コンテンツ

ナレッジ記事

- **貴社独自のナレッジ**を まとめた記事
- **顧客の悩み**を起点に企画
- 貴社社員の方に 取材したうえで制作

事例記事

- 貴社の支援事例を まとめた記事
- **“顧客の成功”**に 焦点を当てて取材・制作
- 貴社のお客様に 取材したうえで制作

資料コンテンツ

ホワイトペーパー

- **貴社独自のナレッジ**を まとめた資料
- **顧客の悩み**を起点に企画
- 貴社社員の方に 取材したうえで制作

サービス詳細資料

- 貴社サービスの詳細を まとめた資料
- **貴社サービスの提供価値**が 伝わる流れを設計
- 貴社社員の方に 取材したうえで制作

ナーチャリングコンテンツ制作サービスの特徴

01 ／ 貴社独自のナレッジ・事例をコンテンツ化

取材を通じて一次情報を引き出すことで、
Web上の情報を集約したSEO記事とは一線を画した独自の内容をコンテンツ化します

02 ／ メルマガ・ISフォローに活用できる

制作したコンテンツは、MAでのメルマガ、ISでのフォローに活用することで、
既存リードの商談化に繋げられます

03 ／ ナーチャリングアドバイザリ支援を受けられる

月2回、グロースソイル代表の岩野がナーチャリングについてのアドバイザリMTGを実施します。
アドバイザリMTGでは、コンテンツに限らずMAの設計などについてもご相談いただけます。
（一定数以上の制作をご依頼いただくお客様のみご提供）

Case

支援事例

株式会社AGEST様 （従業員数 501〜1,000名）

抱えていた問題

事業を急拡大していくため、マーケティングの強化に取り組んでいた。マーケティングを実行するための基盤づくりはある程度進んできたものの、**”顧客の購買意欲を引き出すコンテンツ” を生み出し、届けることに苦慮していた。**

支援内容

- **ナーチャリングコンテンツ制作**
- **MA再設計、運用代行**

生まれた効果

- **前年同期比で 問い合わせ 2.5 倍 / 受注率 1.5 倍**
- **顧客がアクションを起こした瞬間に営業フォローできる体制を構築**

制作フロー

ナレッジコンテンツは取材実施から3週間、サービスコンテンツは4週間以内に初稿を納品します。

（最終FIXまでの期間は場合によるものの、初稿提出から5〜10営業日以内に完了することが多いです）

01 アイデア出しMTG

営業担当者様にもご同席いただき、
アイデア出しMTGを実施します。

▶

02 企画書作成

アイデア出しMTGの内容をもとに
企画書を作成します。

▶

03 取材

オンラインまたは対面で
取材をおこないます。

▶

04 初稿提出

取材で得た情報をもとに
作成した原稿をご提出します。

▶

05 修正依頼

修正してほしい箇所のご依頼を
お願いします。

▶

06 最終稿提出

修正済み原稿をご提出します。

グロースソイルでは、”ナーチャリング” をテーマに

毎週月木の朝、Podcastを配信しています。

Spotify

GROWTH SOIL

ナーチャリングの力で、事業成長の土壌をつくる

お問い合わせはこちら