

MEITENS

**株式会社メイテンス
BtoB企業様専用**

競合分析レポートサービス

～アドテクノロジーを活用したBtoB向けマーケティングソリューション～

競合分析レポートを利用するメリット

競合企業の動向を調査し、より優位な立ち位置になるための戦略を構築できます。

自社サイトにユーザーを誘導するコンテンツとトピックを発見し、現在の課題を見つけることが可能です。

- 自社商品、サービスの繁忙期がわかる
- 自社商品、サービスのPRポイントがわかる
- 自社サイトに必要なコンテンツがわかる
- 競合企業と比較して、様々なワードでの勝敗がわかる
- 競合企業にアクセスしているユーザーの検索ワードがわかる

競合分析レポートの活用方法

1. 自社商品・サービスに関わるキーワードの検索動向の推移を調査し繁忙期はいつごろなのかがわかり、最適な広告配信時期を見極めてPRができる
2. 検索ワードから類推し、自社製品のPRポイントを判別し、広告のPRポイントをユーザー視点で改善ができる
3. 自社サイトに足りていない情報を取得し、必要なコンテンツ、トピックを自社サイトに用意するための情報を得られる

調査内容・分析サービスでわかること

調査によりって自社のPRポイントや、ユーザーのニーズ、競合の動向を見ることができます。

自社サイトに必要なコンテンツや、トピックは何か？ユーザーが求めるPRポイントは何か？

御社(自社)

ユーザー

ユーザーは、自社に関わるワードでどの様に検索しているのか？いつ検索しているのか？

競合

競合は、どのようなキーワードでユーザーがサイトに来ているのか？

御社(自社)

PR(訴求)ポイント

重要コンテンツ

ユーザー

ニーズ

必要時期

競合

流入ワード

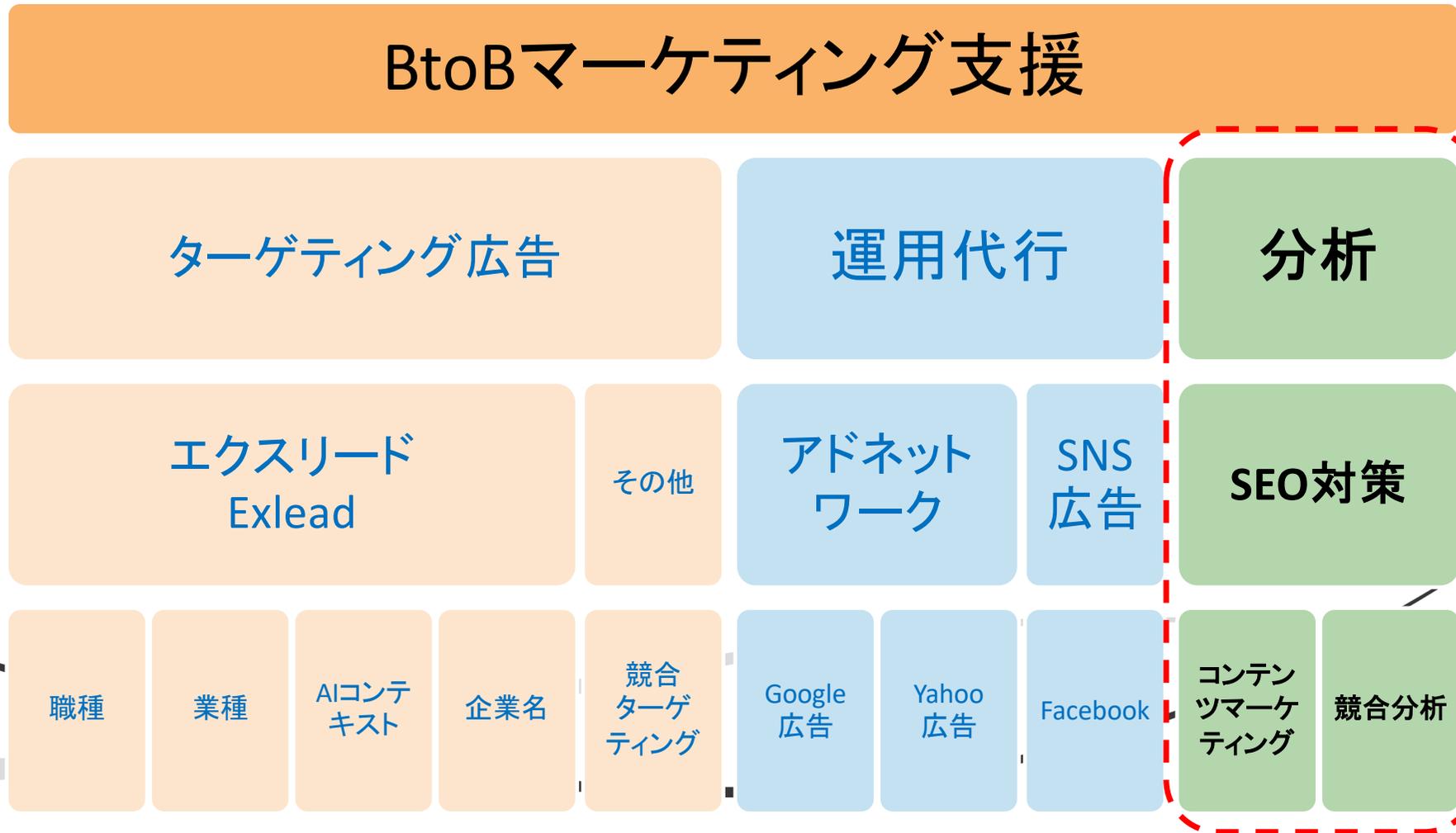
キラーコンテンツ

競合分析レポートの概要

調査分類	レポート項目	内容
ユーザーのニーズ動向	サジェスト抽出 (月間検索数)	ターゲットキーワードのサジェストキーワードを、月間検索数と合わせて取得。サジェストキーワードとは、検索窓にキーワードを入れたときに表示される「候補キーワード」のことです。
自社、競合分析	サジェストインテンション (競合流入数調査)	サジェストキーワードを取得し、それらの「検索ボリューム」と「検索意図の近さ」を自社・競合サイトの順位状況をチェックしています。
自社、競合分析、ユーザーのニーズ動向	サジェスト自動グルーピング	サジェストキーワードを検索意図ごとに自動でグルーピングし、同時に自社・競合の順位を表示します。
ユーザーのニーズ動向	サジェストネットワーク	サジェストワードを取得し、それぞれの関連をネットワーク図で可視化。円の大きさは関連するニーズの多さを表し、矢印の向きは思考の順番 (検索の語順)、矢印の太さは2つのワードがセットで検索される頻度を表します。
ユーザーのニーズ動向	クエリタイプ分析	検索結果ページに表示されるページタイトルやディスクリプションから、検索クエリのタイプを表示し、重要トピックを抽出します。検索クエリのタイプを「とは」「HOWTO」「比較検討」「共感・感情」「取引・指名」の5つのタイプに分類して表示します。「取引・指名」タイプ色が強い検索クエリはコンテンツで上位表示を狙いにくいキーワードになります。
自社、競合分析	改善トピック分析	ターゲットキーワードにおける重要トピックが、自社サイトでどれだけカバーできているのかを分析します。ターゲットキーワードにおける重要トピックを抽出し、「ターゲットキーワード+重要トピック」における自社サイトの順位を表示、検索上位20サイトと比較することで過不足トピックを把握します。
競合分析	競合流入キーワード調査	自社サイト・競合サイトの検索流入キーワードと、その検索順位、流入数の推定数を表示します。
競合分析	競合出稿キーワード分析	調査URLが出稿しているキーワードと掲載順位を確認できます。

※自社サイト、競合サイト、ユーザーニーズを調査する分析サービスとなります。
SEO対策を実施するサービスではありませんので、何卒、ご理解いただければ幸いです。

ご提供サービス内の分析サービスの位置付け



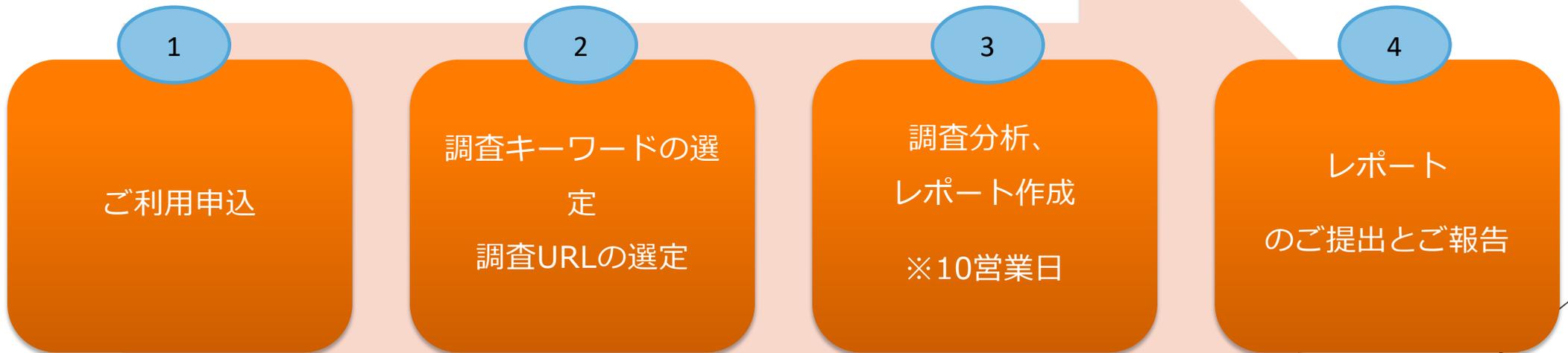
ご利用料金

競合分析レポート 1回
¥300,000(税抜)



エクスリードをご利用中の企業様限定
競合分析レポート 1回
¥200,000(税抜)

ご利用からレポート提出までの流れ



※抽出データが少ない場合は、調査対象のキーワード、URLの追加や変更等をご相談させていただく場合がございます。

会社紹介

企業理念・ビジョン

お客様にとって本当に「必要なモノ・コト」を提供する
良い商品をユーザーが利用できる「きっかけ」を作る

社名の由来

Make potential customers
メイク ポテンシャル カスタマーズ

BtoB企業専門のマーケティング支援会社

※「企業対企業間取引」のクライアント様専門のマーケティング支援企業です。

株式会社メイテンス

代表者：渡辺 一宜
設立：2017年2月 東京都中野区
事務所：東京都 中野区 中野3-30-12 中野ソレイユ 3F

加盟団体

一般社団法人 日本BtoB広告協会 正会員

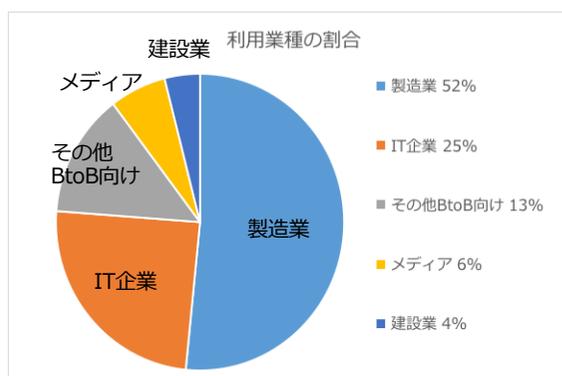
その他の会員企業

三菱電機、富士電機、日本精工、日本電気、オムロンマーケティング、パナソニック、
堀場製作所、味の素、関西電力、岡村製作所、日刊工業新聞社、電通、東急エージェンシーなど

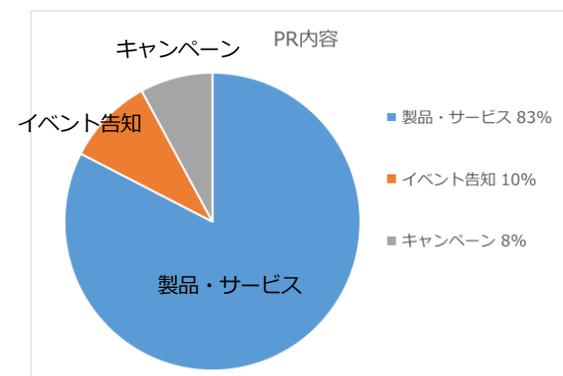
BtoB企業専門のWeb広告配信ソリューション ExLead（エクスリード）のご紹介



ご利用企業の100%がBtoB企業様となっております。



ご利用目的は、製品・サービスのPRが80%以上です。



活用方法

- 商品認知度、興味度の向上
- 自社WEBサイトの引き合い増加
- ECサイトへの集客
- 特定ターゲットに向けての新商品告知
- 特定ターゲットに向けての既存商品の再告知
- 自社が出展する展示会の来場者の集客

などのBtoBに特化した広告活用

選択可能なオーディエンス配信セグメント

メディアや、データプロバイダーの提供するデータを活用し配信します。

職種

業種

IPデータを元に総務省の分類に沿った業種分類に配信します。

AIでメディアの記事の文脈を解析して、文脈に沿った記事に配信します。

コンテキスト

企業名

会社名を指定して配信します。

本件に関するお問い合わせについては以下にお願いいたします。
ご不明点などございましたら、お気軽にご連絡ください。

お問合せ先

meitens@meitens.biz

Tel:03-5318-9654