

“SEO対策とお問い合わせ率の改善ができるCMS活用法！導入実績1700社以上！”

# CMS BlueMonkeyセミナー



本日は、セミナーにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。  
開始時刻までこのままでお待ちください。

セミナー終了時に自動的に立ち上げるアンケート記入後、  
本セミナー資料がダウンロードできます。

*Please Wait a moment*

※パソコンから有線接続でのインターネット環境を推奨しております。

確認していただきたいこと

## 音声は聞こえていますか？

---

ご自身のパソコンの音声は「オン」になっていますか？

音量が小さ過ぎてはいませんか？

※一部、携帯電話の機種によっては、音声を受話口から出てくる場合がございます。  
そのような場合には、イヤホンでご視聴をお願いします。



確認していただきたいこと

## 映像は見えていますか？

---

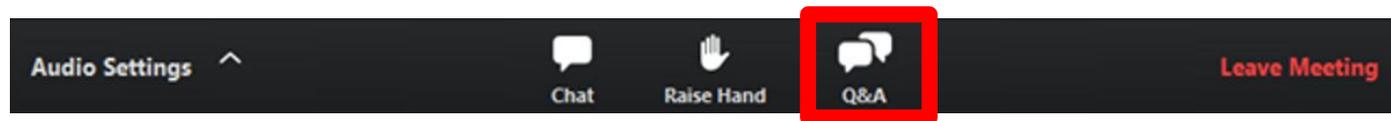
通信環境が良好にも関わらず映像が見えていない場合、  
PCのセキュリティの問題や、  
PCの設定の問題の可能性がございます。

スマートフォン・タブレットから接続されている方は、  
アプリからの視聴をおすすめしています。



## ご案内

ご質問はQ&A機能からお送りください



メニューから[Q&A]をクリック



## 注意事項

# 映像や音声安定しない場合がございます

---

通信環境は有線接続をおすすめします。

## セミナー終了後について

---

セミナー終了後にアンケートにお答えください。  
本日のセミナー資料はアンケート回答後にダウンロードできます。



## 本日のセミナーにご参加いただいている方々

### 【Webサイト運用担当者】

WEBサイトの成果を上げるための施策に日々取り組んでいらっしゃるかと思いますが下記のような企業様が数多くいらっしゃいます。

- ・更新したいけどhtmlを直接編集する必要がある
- ・都度外注しなければ更新できない。更新までに時間がかかる。
- ・無料CMSで保守やサポートがなくセキュリティの脆弱性が心配

本日のセミナーでは、WEBサイト更新を行っていらっしゃるご担当者の方向けにCMS概要や弊社CMSの特徴をお伝えさせていただきます。

本日のアジェンダになります

- ①会社紹介
- ②BtoB商材のオンラインでのリード獲得の流れ
- ③CMS概要・デモ画面紹介
- ④BlueMonkeyツールとクラウドサーカスの特長
- ⑤制作プランのご紹介



Startia holdings 東京証券取引所市場第一部(証券コード:3393)

URL: <https://cloudcircus.jp/>

住所: 〒163-0919 東京都新宿区2-3-1 新宿モノリスビル 19F

Tel: 03-5339-2105(代表)



代表者: 代表取締役 北村健一 金井 章浩 ※代表2名  
資本金: 150,000千円(2021年7月1日現在)  
株主: スターティアホールディングス株式会社100%)

設立: 2021年7月1日 ※旧Mtame株式会社がスターティアラボ株式会社を吸収合併  
従業員数: 計 233人(正社員: 171人 スタッフ: 62人) ※2021年7月1日時点  
事業内容: デジタルマーケティングSaaS「クラウドサーカス」の開発・販売及び、  
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

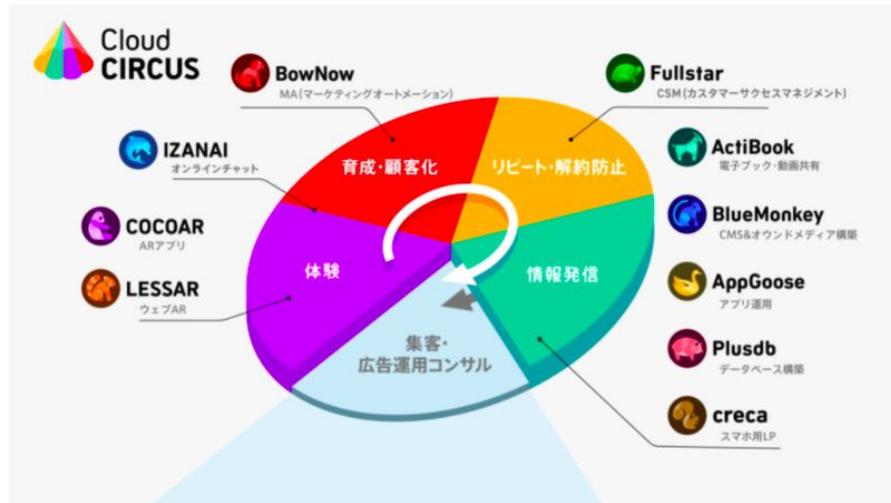
## Business History

  
**Website Design**  
Since.2005

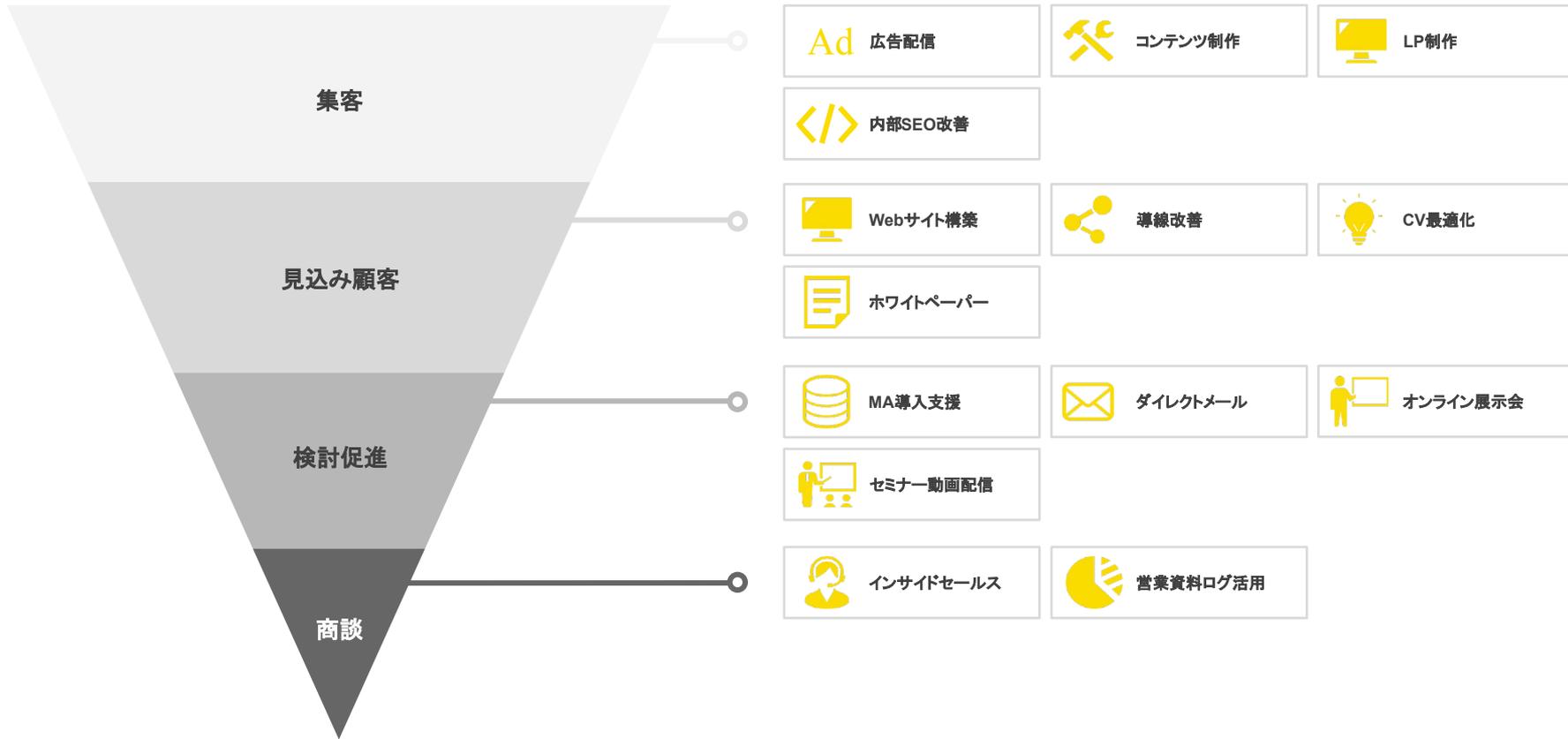
  
**Web marketing**  
Since.2008

  
**Mtame**  
**Digital marketing**  
Since.2018

  
**CloudCIRCUS**  
**Digital marketing**  
Since.2021



集客から顧客獲得、リピート、解約防止を目的とした  
デジタルマーケティングのSaaSツールパッケージです。



# 弊社実績1700社



JALABC様



広島カープグルメサイト



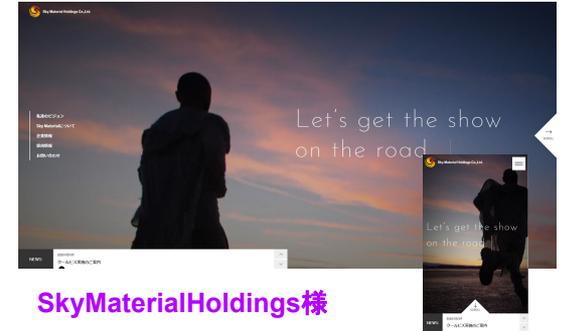
丸紅エネブル様



日栄新加工様



明治産業様



SkyMaterialHoldings様



クラウドサーカス株式会社  
DPO事業部  
アカウントソリューション  
1グループ マネージャー  
日野涼介

## 経歴

2016年スターティアラボに入社後、事業分社化のため Mtameへ。  
主にWebマーケティングの全体設計による売上改善の提案が得意で、  
大手クライアントも担当させて頂くケースが多いです。  
2021年クラウドサーカスで企業様へのソリューション提案をさせて頂いて  
おります。

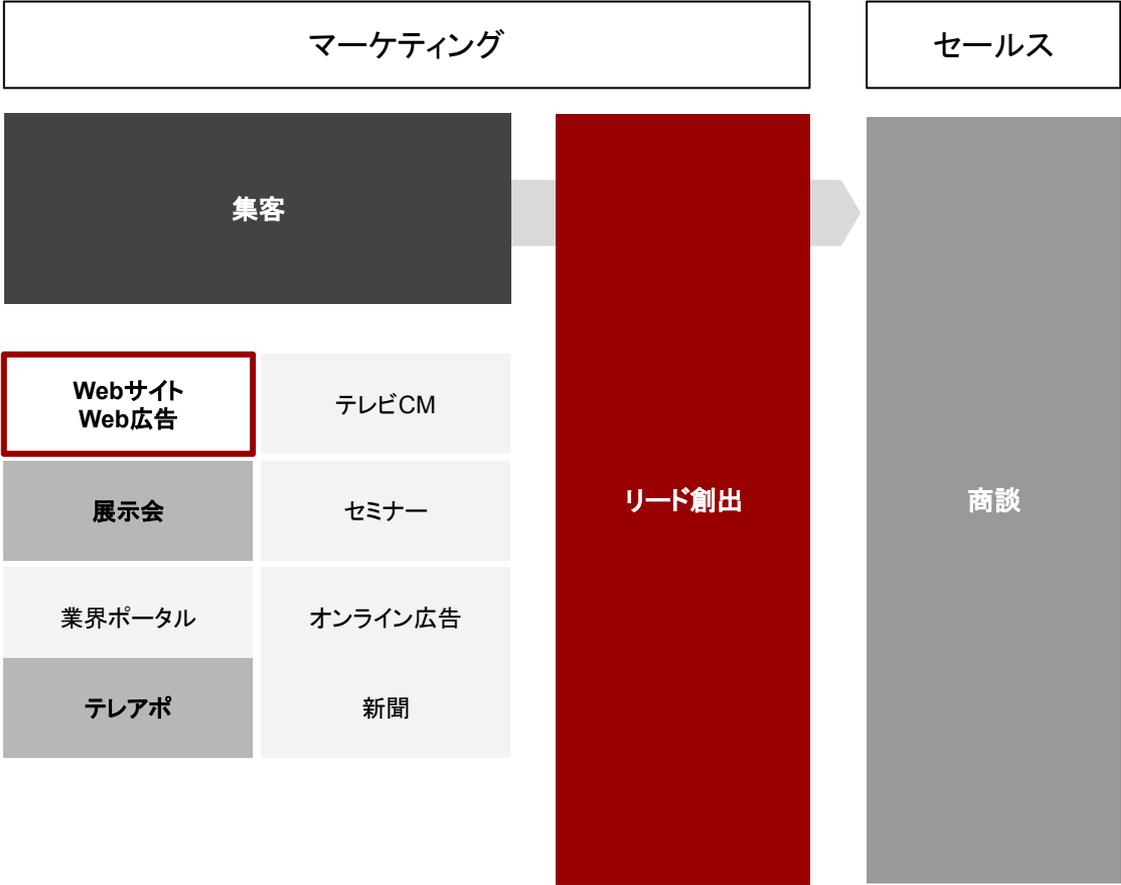
#Web設計 #SEO #広告 #CVR #MA

## 趣味

「サッカー・フットサル」「筋トレ」「ゲーム」「アマゾンプライム」

# BtoB商材のオンラインでのリード獲得

# BtoB商材のオンラインでのリード獲得



## Webマーケティング



コロナの影響などでWebサイトからのリード獲得の緊急性が高くなっているが、Webサイトを自社で自由に更新ができないか方が非常に多くいらっしゃいます。

本日のセミナーでお伝えしたいこと

CMS概要からBlueMonkeyの3つ特長、よくある更新内容を実際のデモで紹介いたします。



**BlueMonkey**  
by CloudCIRCUS



SEO対策,コンテンツ作成

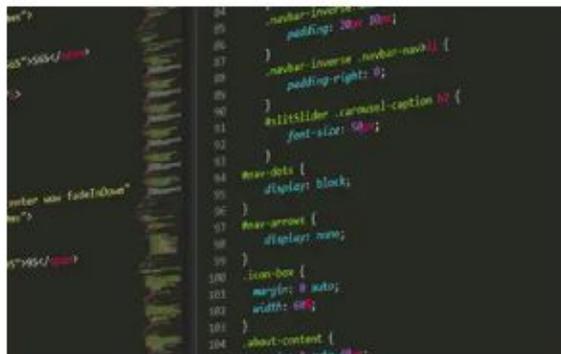
UI,UX,導線改善

# CMS概要

## 通常のWeb制作の流れ(CMSを導入していない場合)



1, ページの文章と骨格をHTMLで記述する



2, デザイン(装飾)やレイアウトや動きをCSS, JSで記述する



3, 必要なデータをサーバにFTPアップロードする

HTML(文章構造を指定するための言語)やCSS(デザインやレイアウトに必要な言語)などの必要な知識や技術を必要とし、知識や経験がない方がWebサイトを構築・更新するには、手間と学習コストが必要とする

CMSって？

## CMSとは

コンテンツ・マネジメント・システム

(Content management system)の略で、HTMLやCSSなどホームページ制作に必要な専門知識がなくても、文章を入力したり、画像をアップロードしたするだけで、簡単にホームページを構築することができるシステムのことです。

## CMSって？

## 編集画面例

### ファイル管理

Webページだけでなく、利用する画像やPDFファイルもタグ付による管理が行えます

### ブロック管理

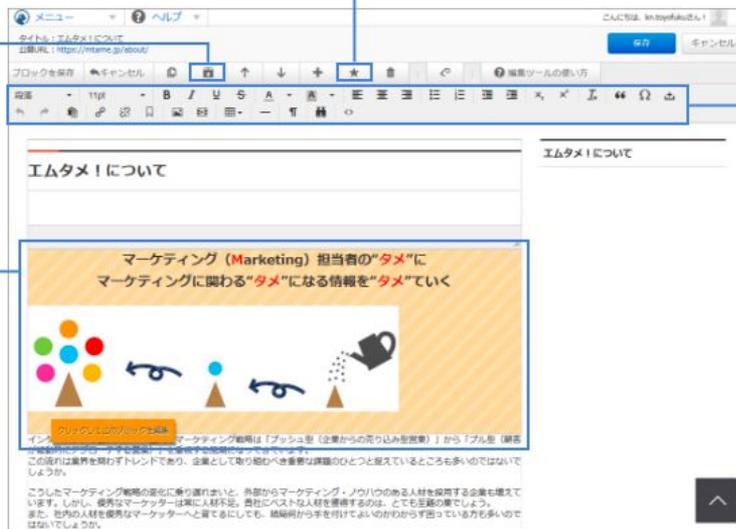
複数のブロックを組み合わせることでページを構成するので、ページレイアウトは自由自在に変更することができます

### お気に入り機能 ★

よく使うブロックをお気に入りに登録することで、どのページでもデザイン崩れ無くページを作成できます

### 見たまま編集 ⚙

CMS編集画面は公開ページと同じ見た目のままに編集ができるため、htmlの知識がなくても簡単に更新ができます



CMSって？

## メリット・デメリット

### メリット

- ✓ 更新作業の内製化により費用の削減、すぐに編集して公開可能へ
- ✓ ネット環境とブラウザさえあれば更新可能
- ✓ 複数アカウントでWebサイト更新・管理が可能へ

### デメリット

- ✓ CMSツールの利用料がかかる。
- ✓ セキュリティ対策を行う必要がある。
- ✓ CMSの機能や操作方法を学習する必要がある

CMSって？

向いているサイト・向いていないサイト

向いている

- ✓ Webサイトの更新頻度が高く、都度外注で更新依頼をしている
- ✓ 社内でコードに触れる専任の担当がない、もしくは辞めると更新ができなくなる
- ✓ コンテンツの管理部署がページごとで異なる

向いていない

- ✓ ページ数が少なく、更新頻度も少ない
- ✓ 非常に高いデザイン性や動きが必要。

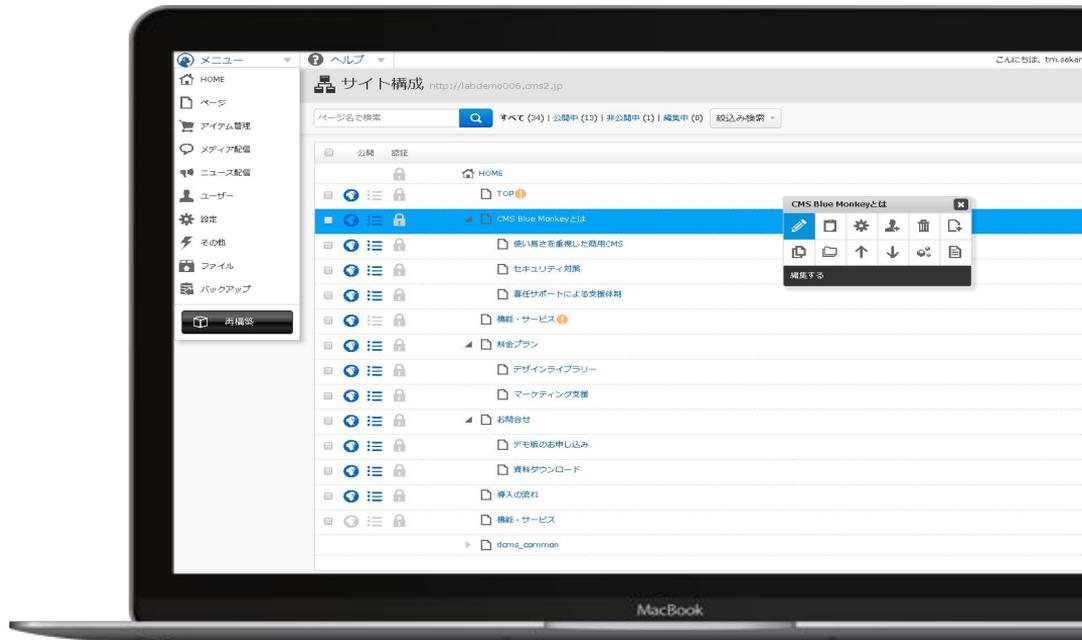
# CMSBlueMonkey紹介

CMS = Contents Management System



導入実績 **1,700社** 以上

「使える」を追求したCMSソフト  
業種・業態を問わない豊富な導入実績、  
使いやすさで選ばれる国産CMS





□ □ □ □ □	URL	□ □	□ □ □ □ □	□ □ □ □ □	JASDAQ	□ □ □ □
Wordpress	https://wordpress.com/	2721	1471	296	582	348
Movable Type	https://www.sixapart.jp/movabletype/	112	74	13	14	11
ShareWith	http://www.share-with.info/jp/	82	60	6	8	8
Blue Monkey	https://bluemonkey.jp/	46	31	5	10	0
Drupal	https://www.drupal.org/	45	34	1	5	5
NOREN	https://noren.ashisuto.co.jp/	44	39	1	4	0
Sitecore	https://www.sitecore.com/ja-jp	43	37	5	1	0
SITE PUBLIS	https://www.sitepublis.net/	36	28	0	7	1

! 調査の概要

- ▼調査対象としたWebサイト: 日本取引所グループの [上場銘柄一覧](#) に含まれている企業3,639社(2018年10月末時点)の公式企業WebサイトおよびTOPページからリンクされている関連ページ、16,136URLを調査対象にしています。
- ▼調査期間: 2018年11月24日
- ▼調査方法: クローリングによる調査を実施しました。クローリングは、調査対象のWebサイト1ページを対象とし、HTMLソース中に含まれている文字列から主に判別を行っています。※通常のDataSign Reportとは検出方法が異なります。

参照: [https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms\\_201811/](https://datasign.jp/blog/datasign-report-cms_201811/)



ご導入規模は数名の中小企業様から大手様をターゲットとしたクラウド型独自CMSになります。

選ばれる特長3つあります

製造業



情報通信業



伊藤忠ケーブルシステム株式会社 (Itochu Cable System Co., Ltd.)



商社



印刷業



医療関連業

イワキ株式会社 (Iwaki Co., Ltd.)



BtoC



その他

株式会社 クレディセゾン (Credit Saison Co., Ltd.)

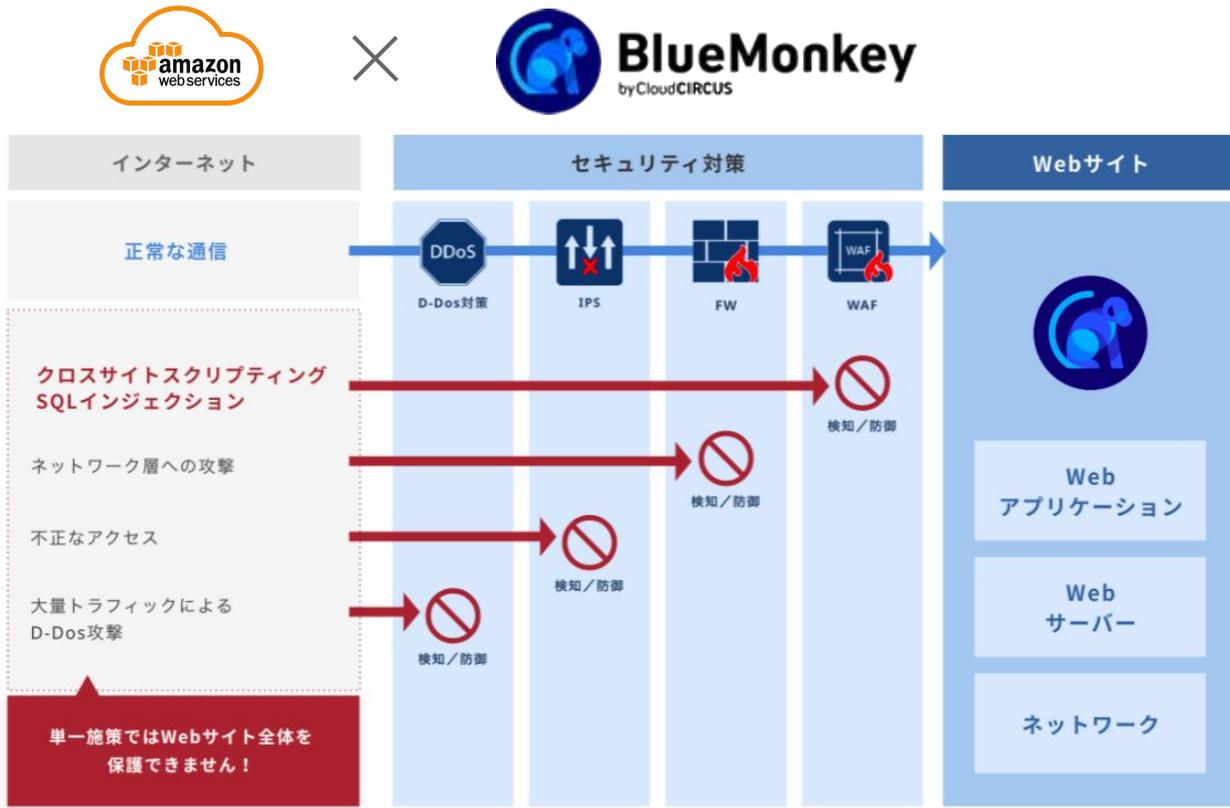




## 特長1

# 高いセキュリティ水準 使いやすさ

- ・コンテンツを更新するアプリケーションとWebサーバの保守・管理をセットで提供
- ・「多層防御」のセキュリティ体制で個人情報も安全に保護可能
- ・徹底した「使いやすさ」



AWS上でインフラ基盤を構築しているため高パフォーマンス、セキュアな環境でサイト運営が可能です。

## ネットワークでの対策



### D-Dos対策

インターネット上のトラフィックを増大させ、通信を処理しているネットワーク回線やサーバーの機能を占有する帯域飽和型のサイバー攻撃



### IPS

お客さまのネットワークを最新の状態に保ち、不正アクセスや攻撃などの兆候や深刻な脅威を検知・防御するサービス



### FW(ファイヤーウォール)

内部ネットワークと外部インターネットの間に設置することで両者間の通信を制御し、内部ネットワークの安全を保護

## アプリケーションでの対策



### IPアクセス制限

CMS管理画面に対して関係者以外アクセスが出来ないようにIPアドレス制限を設定することができます。



### Webサイトの脆弱性対応(サニタイジング)

クロスサイトスクリプティングやSQLインジェクションに対応するため、特別な意味を持つ文字(記号など)を無効化して意図したアクションをさせないようにする処理

## Webサーバでの対策



### WAF(ウェブアプリケーションファイヤーウォール)

外部のネットワークからの不正アクセスを防ぐためのファイヤーウォール的一种で、特に、Webアプリからの不正アクセスを防ぐものを差します。



### パッチマネジメント

ソフトウェアに穴やほころび(バグ)が発生した際につくられる修正用のパッチファイルを適用したり、適用状況を把握し管理する運用方法



### 24時間監視

CPU使用率、メモリ使用率、ディスク使用率などサーバのロードバランスを常に監視し、問題の予兆を確認した際は、有人監視に切換えて対応を行います。

## 災害復旧(DR)対策



### バックアップ

バックアップサーバにて差分取得を10世代分保存します。  
※ただし、あくまで有事の際に利用するデータなため基本的にはアプリ側で取得するバックアップをご利用頂きます。



## シンプルな編集画面

ブラウザ上からホームページを見たまま操作



## 更新管理機能

アカウント権限の管理やワークフロー機能も完備



## アクセス解析

日々のアクセス数以外に法人IPが取得可能



## SEO設計

全ページ自由にページタイトルの設定が可能



## レスポンス対応

全ページ、マルチデバイス対応です



## マルチリンガル

テンプレートにて外国語対応が可能



## 問合せ管理

自由に設問の設定とCSV吐き出しが可能



## タイマー機能

公開時間をあらかじめ設定することが可能



## バックアップ

ページ単位に自動でバックアップを取得します

※決済機能,マイページ管理機能は実装されておりません。  
L ECサイト、ポータルサイト構築には向いてないです。

## デモ画面紹介(10項目)

※ご質問がありましたらFAQから投稿よろしくお願いたします。

SEO対策

CVR改善

## ページの内容を更新をしたい

- ✓ テキスト、画像をブロック単位で編集
- ✓ 動画の埋め込み

CVR改善

## 導線改善したい

- ✓ リンクの設定変更
- ✓ ブロックの移動でコンテンツの順番を入れ替え

SEO対策

CVR改善

## 新規ページを作りたい

- ✓ ページを複製
- ✓ ディレクトリの確認
- ✓ ブロックお気に入り登録・使用
- ✓ ブロックダウンロード機能
- ✓ ページの公開

CVR改善

## フォームを複数作りたい

- ✓ フォームを複製
- ✓ 項目名の編集
- ✓ 入力エラー時の文言変更
- ✓ 詳細設定を行う

SEO対策

記事を書いてコンテンツSEOしたい

- ✓ メディア機能(ブログ)で記事の更新
- ✓ サムネイル,カテゴリ,タグの設定
- ✓ 目次の設定

SEO対策

メタタグ設定したい

- ✓ tdhタグの設定

## SEO対策

# ページに構造化マークアップを記述したい

- ✓ 個別ページに「構造化マークアップ」の記述を記入する

```
<html>
<head>
<title>Example Site - Frequently Asked Questions(FAQ)</title>
<script type="application/ld+json">
{
  "@context": "https://schema.org",
  "@type": "FAQPage",
  "mainEntity": [{
    "@type": "Question",
    "name": "What is the return policy?",
    "acceptedAnswer": {
      "@type": "Answer",
      "text": "<cp>Most unopened items in new condition and returned within <strong>90 days</str"
    }
  }, {
    "@type": "Question",
    "name": "How long does it take to process a refund?",
    "acceptedAnswer": {
      "@type": "Answer",
      "text": "We will reimburse you for returned items in the same way you paid for them. For
```

※左の記述はFAQのマークアップ例になります。

## その他

# html,JS,CSSを直接触りたい

- ✓ ページ,ファイルで編集

その他

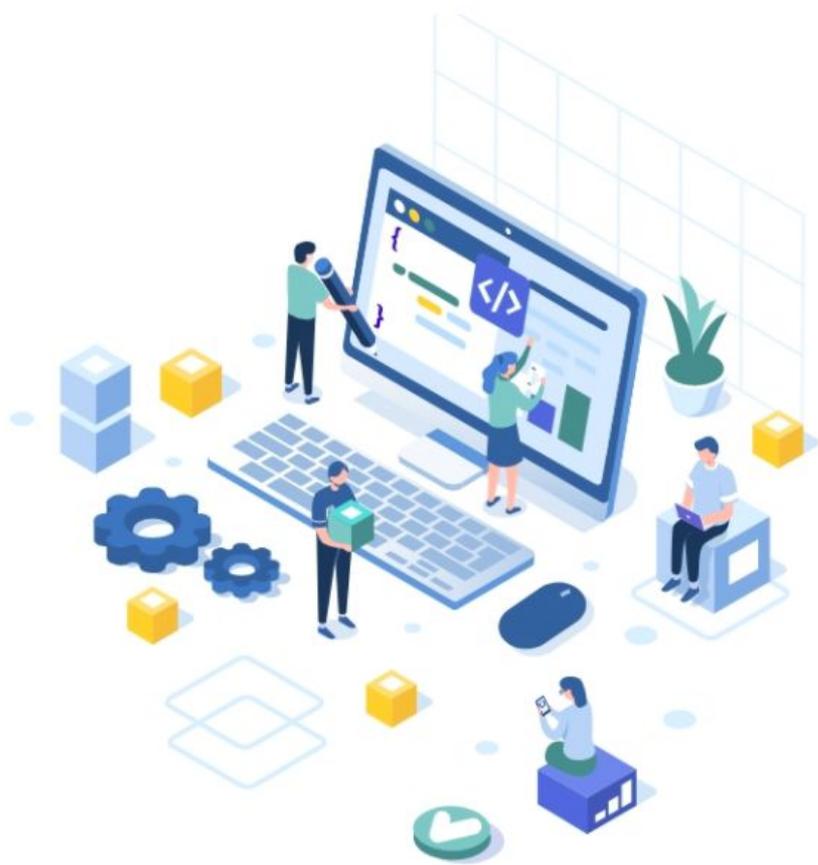
ユーザーで権限付与したい

- ✓ ユーザー権限, ページ編集権限, ワークフロー機能

その他

過去のページに戻したい

- ✓ ページ更新は自動保存、全体はバックアップ機能



## 特長2

# MAツールとの連携による商談数の最大化

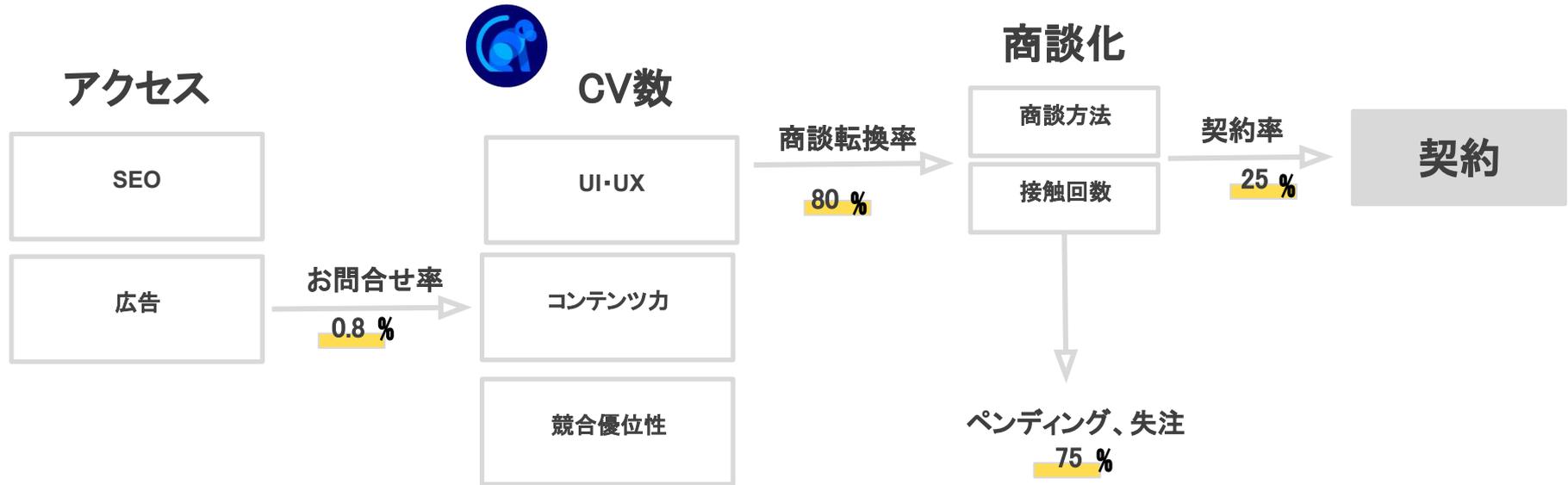
- ・お問い合わせ件数ではなく商談数最大化を目的としたデジタルマーケティングの取り組みが可能へ
- ・過去リードから再商談の掘り起こし



BlueMonkey

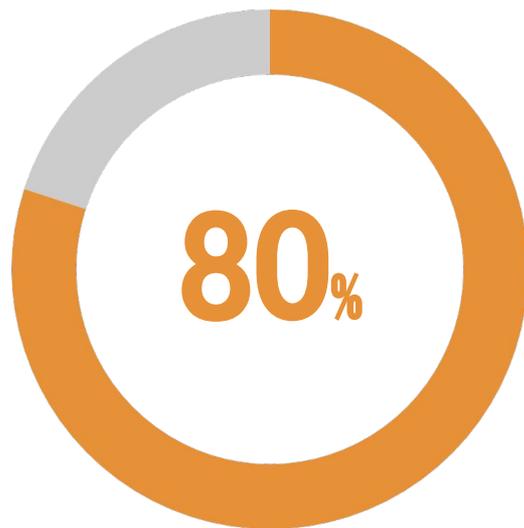


BowNow



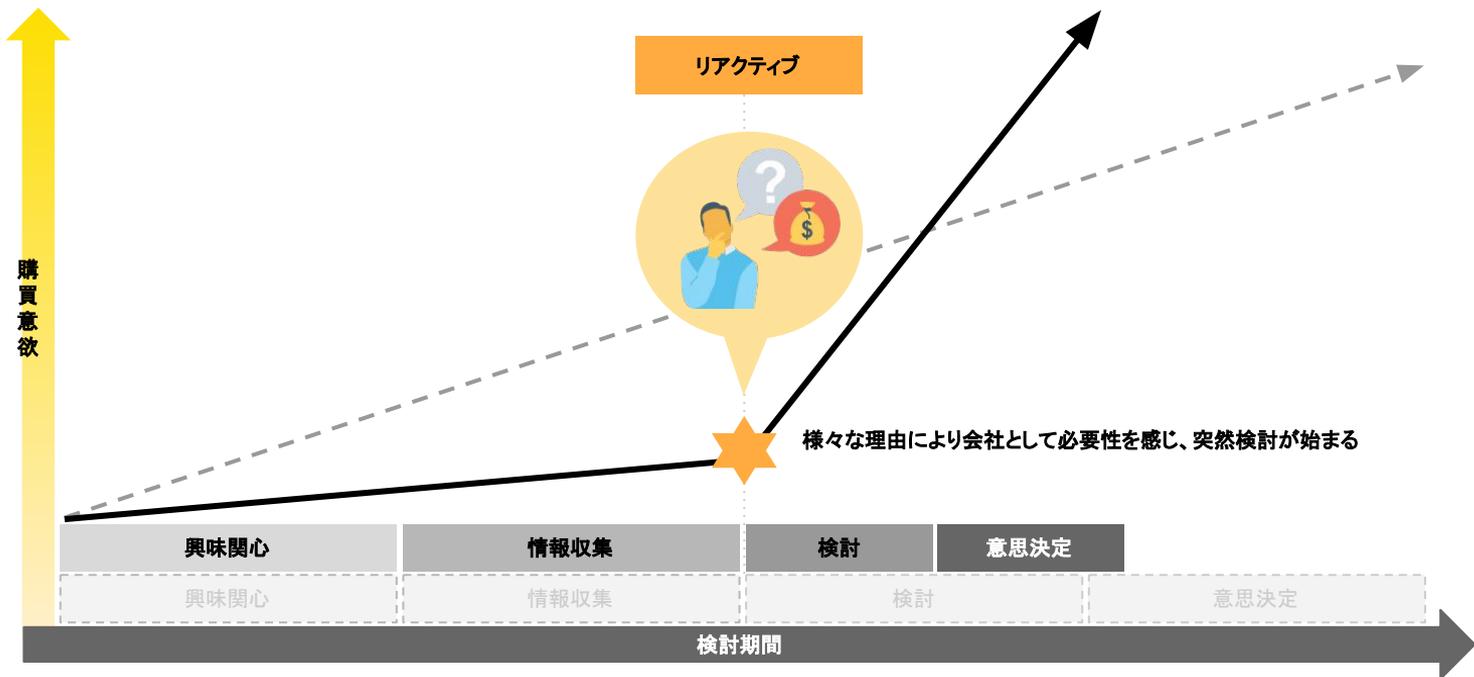
一度ペンディングや失注したターゲットの放置を行うと他社にほぼ流れます。

フォローを辞めてしまった見込み顧客が、  
2年以内に競合企業から購買する割合



調査元: Sirius Decision

BtoBでの購買検討は、長期的に情報収集し何らかの理由で突然アクティブになり、一瞬で検討が終わる





半年前に失注した案件が商材紹介ページに来ている



過去Aさんが見積もり提出している見込み客のWeb来訪

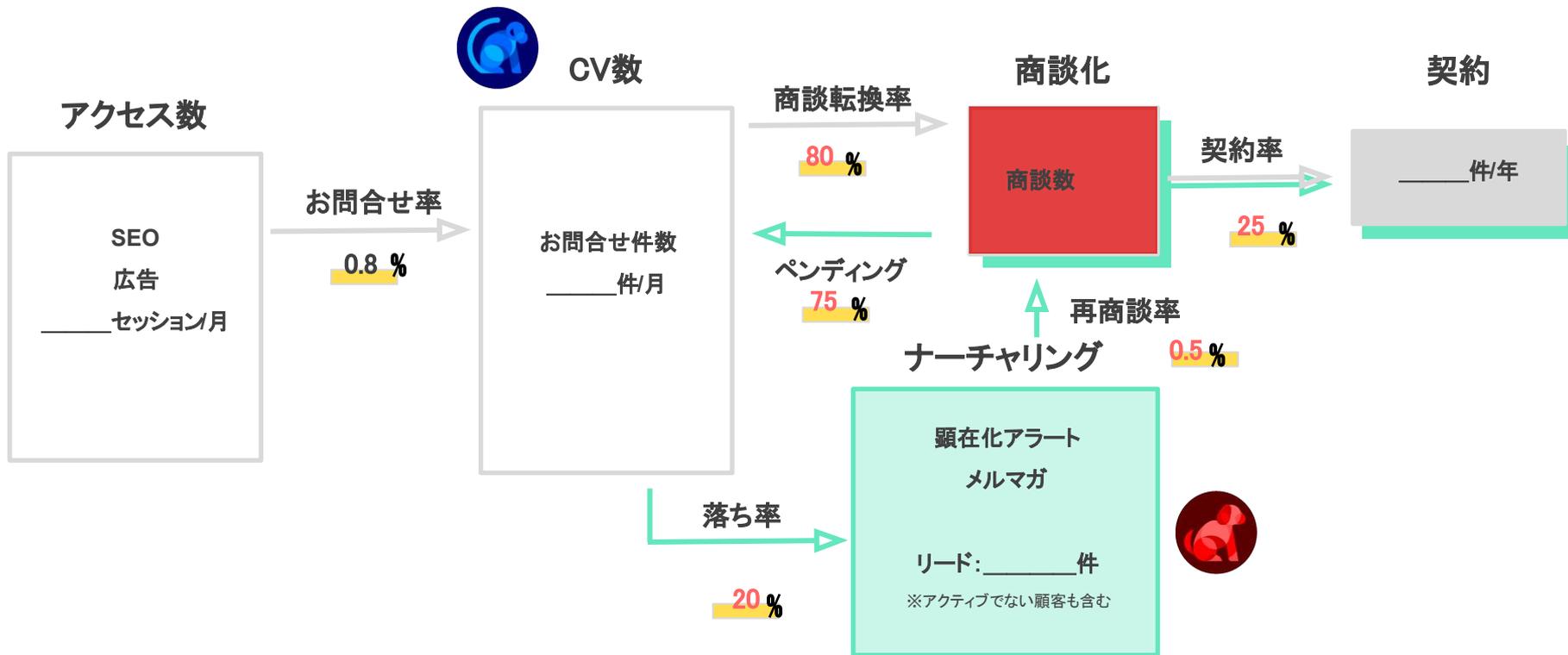


3カ月前に〇〇レポートをDLした見込み客が、  
商品詳細ページや料金ページをしっかりと閲覧している



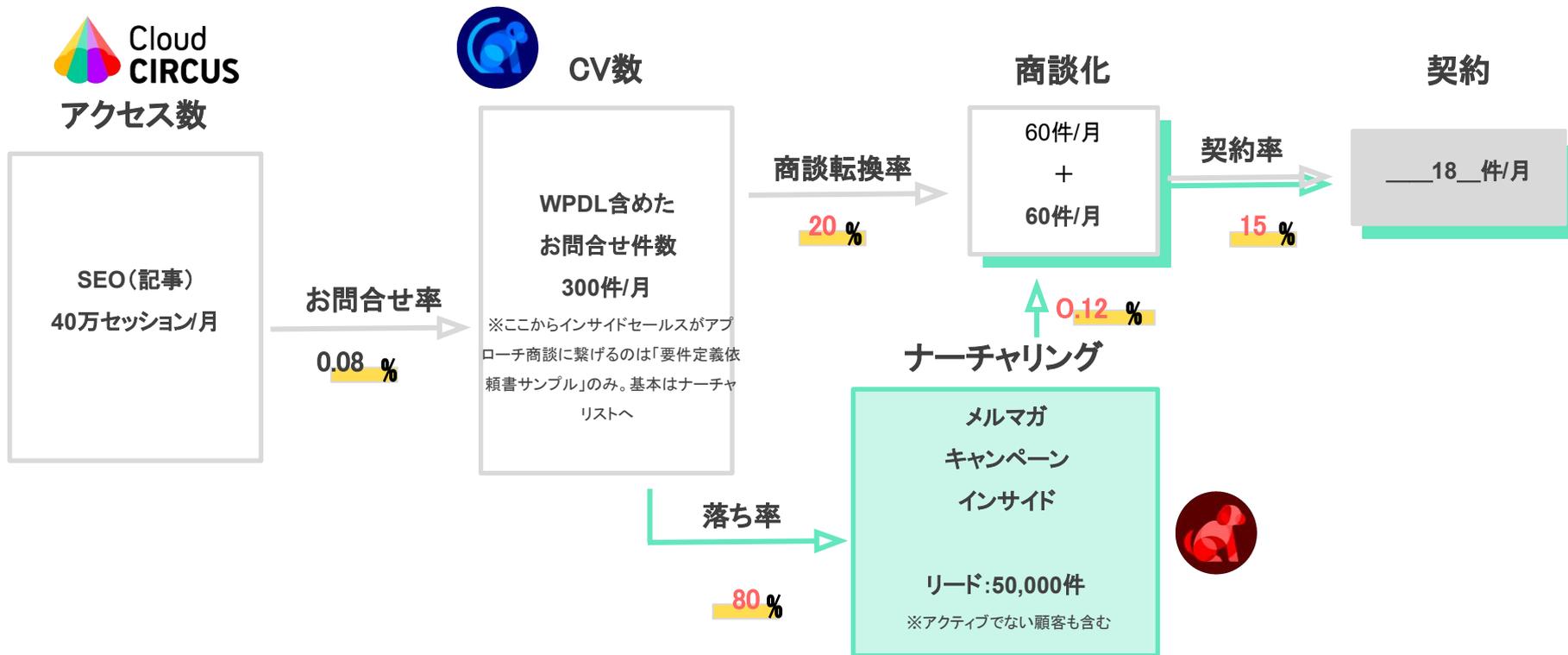
料金ネックで失注した案件が、キャンペーンメールを開封し  
詳細情報を閲覧している

# デジタルマーケティング全体像



1. あなたのサイトに訪れたユーザーの企業名がわかる
2. ユーザーがどのページに興味を持っているかわかる
3. 業種・企業規模・閲覧履歴からユーザーを絞り込みできる
4. メールを開封した人、メール内URLをクリックした人がわかる
5. マーケティング施策の進捗管理や分析ができる
6. 顕在化のタイミングで営業へアラートを飛ばせる

# クラウドサーカスDPO事業部の場合



特長3

## 独自のメソッド(成功ロードマップ)

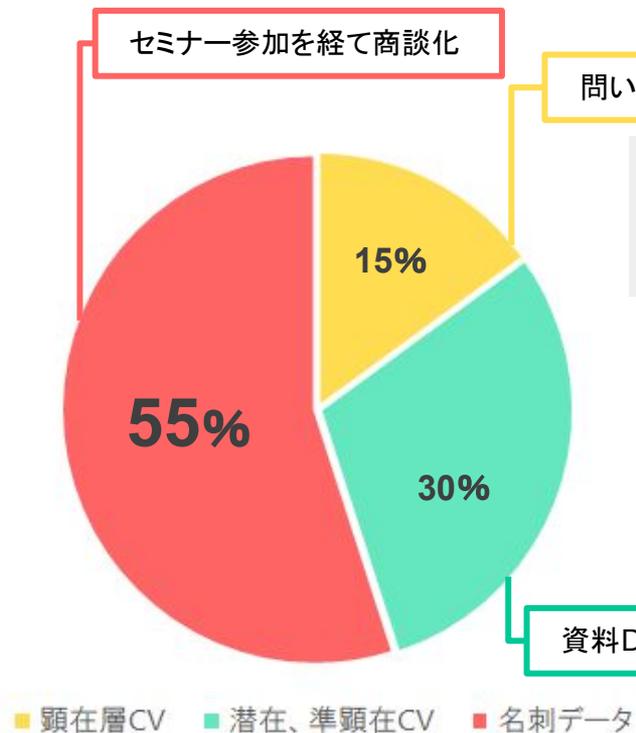
- ・自社マーケティングと1700社の支援してきた経験に基づく商談数増加させる成功テンプレート
- ・リソース、体制、マーケ環境が整っていなくても始められる



# ド営業会社からの挑戦 弊社のマーケティングの歴史(2014年~2018年)



# クラウドサーカス DPO事業部の売上構成 (2020年4月～12月)



顕在層CV < 潜在・準顕在CV < 名刺データ

顕在層CVより名刺データを上手く活用した方が3倍以上の受注件数を生み出すことができる

Mtameが5年かけてナーチャリングの体制を整えて実行してきたからこそ、過去の名刺交換リストから受注が生まれいる。

資料DL後ISがアプローチして商談化

・Mtame株式会社(クラウドサーカスの社名変更前の会社)  
2020年4月～12月の受注データ

# デジタルマーケティング実践事例

土台を作る

顧客獲得施策を実施・強化

難易度の高い施策を実施

	概要	Web	MA	体制
Lv.1	初期設定 必要最低限の準備	必要最低限の準備 分析ができる状態を整える	フリーでも良いので導入する	目標を決める
Lv.2	顧客を獲得する準備	顕在層を逃さない準備	顕在層を逃さない準備	顕在層に適切にアプローチができる状態
Lv.3	見込み顧客を獲得する準備	見込み顧客を逃さない準備	見込み顧客を逃さない準備	顕在層と隠れ顕在層へ適切にアプローチができる状態
Lv.4	より顧客に近いところから アプローチする	顕在顧客を獲得することが できている	MA上で顕在顧客の見極めができる	顧客にアプローチするルールが 明確にできている
Lv.5	未来の見込み顧客を獲得するため の中長期施策を開始する	潜在顧客を獲得できる施策を実行 している	中長期的なナーチャリング活動を 開始している	マーケティング専属担当や部署が できている
Lv.6	これまでの活動データを基に改善 +新たな切り口の施策を実行	改善+新たな集客施策を開始	より受注に繋がるユーザーが何か を把握し改善ができている	マーケティング分析ができる
Lv.7	本格的にリードナーチャリング を行う	ナーチャリングに必要なコンテンツを 増やしている	各ユーザーに合わせたアプローチ の実施	マーケティングの体制を強化
Lv.8	分業化をして生産性を更に高める	インサイドセールスと連携した Web コンテンツの整備	インサイドセールス用の利用ができ る状態	インサイドセールスの部署を作る

製品へのお問い合わせ数が **トータル200%UP** 受注につながる  
 確度の高いお問い合わせ内容、セミナー集客など多様な手法へと進化中



- Blue Monkey
- リニューアル
- 部分改修
- コンサル
- 広告
- Bow Now

社名	アイメックス株式会社 AIMEX CO.,LTD.
代表取締役	五十嵐 康雄
本社	■ 本社 〒131-0045 東京都墨田区押上1丁目38番4号
拠点	■ 草加工場/東京営業部 〒340-0831 埼玉県八潮市南後谷62  ■ 大阪営業所 〒564-0052 大阪府吹田市広芝町4-1江坂ミタカビル5F
URL	<a href="https://www.aimex-apema.co.jp/">https://www.aimex-apema.co.jp/</a>
資本金	45,000千円
売上金	1,094 百万円
創業 設立	創業 昭和25年4月1日 / 設立 昭和36年1月1日
社員数	47名
営業品目	(1) 湿式超微粒粉碎・分散装置 (2) プラスチック押出成形システム装置

## 課題について

WEBサイトで実際何をすべきかがわからない、社内でWEB運用のリテラシーが不足しており、この機会にスキルを獲得していきたい

新規顧客の獲得、商談につながる良質な問い合わせを増やしたい、競合企業より検索順位が優位になりたい

## 解決ステップ

### STEP 1

CMSを導入し、まずはWEBの更新に慣れる、企業情報、製品、サービス内容を充実させていく

### STEP 2

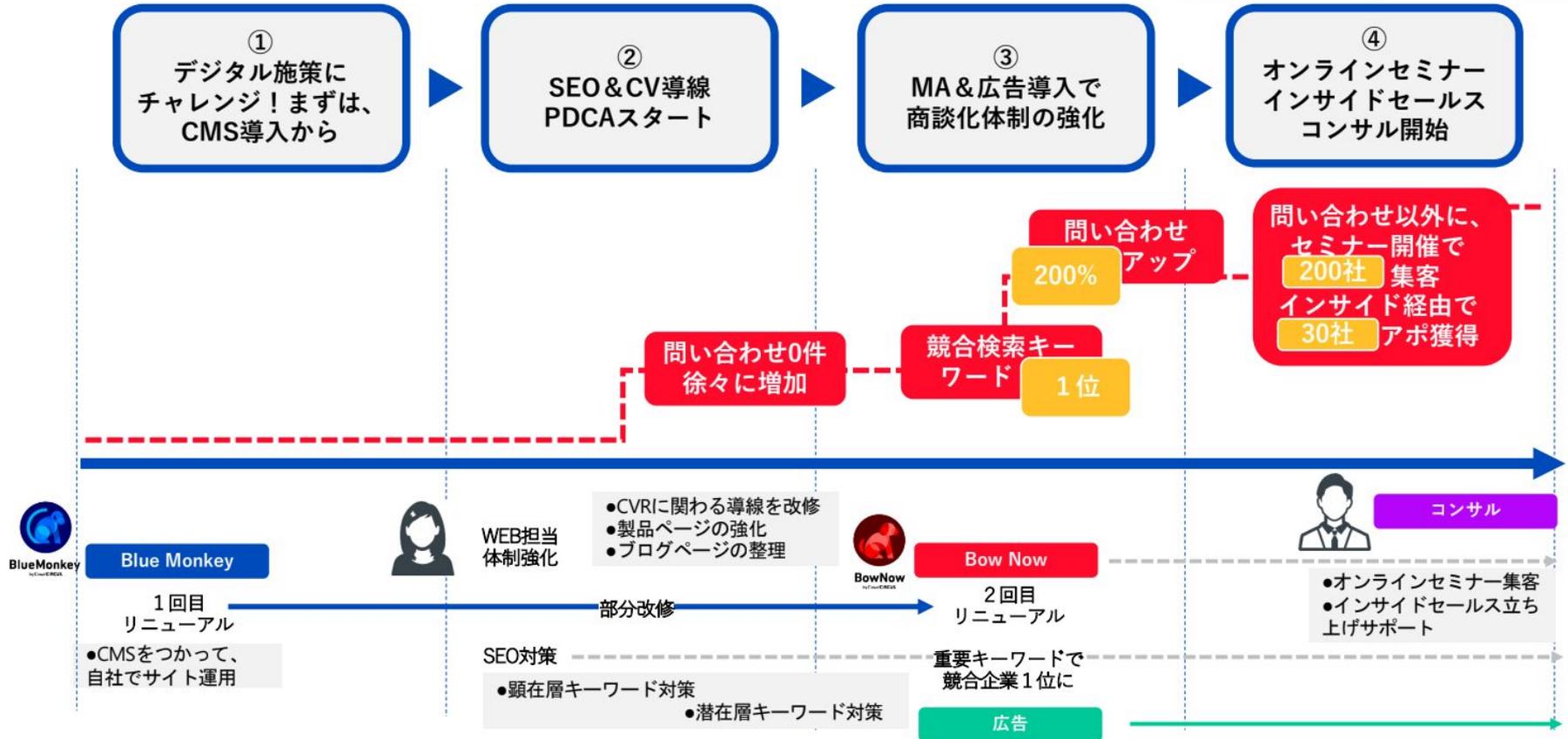
- SEO対策に取り組み、競合企業より検索上位に表示されるように
- CVRを上げるため、明確な導線設計を取り入れる

### STEP 3

- MA導入や広告運用をスタートし、商談のリード獲得を強化する
- セミナーを実施、新たな商談のリード獲得のルートを開発

広告運用をSTEP 2よりスタートした場合、SEO対策の効果がはやまる

# デジタルマーケティング実践事例





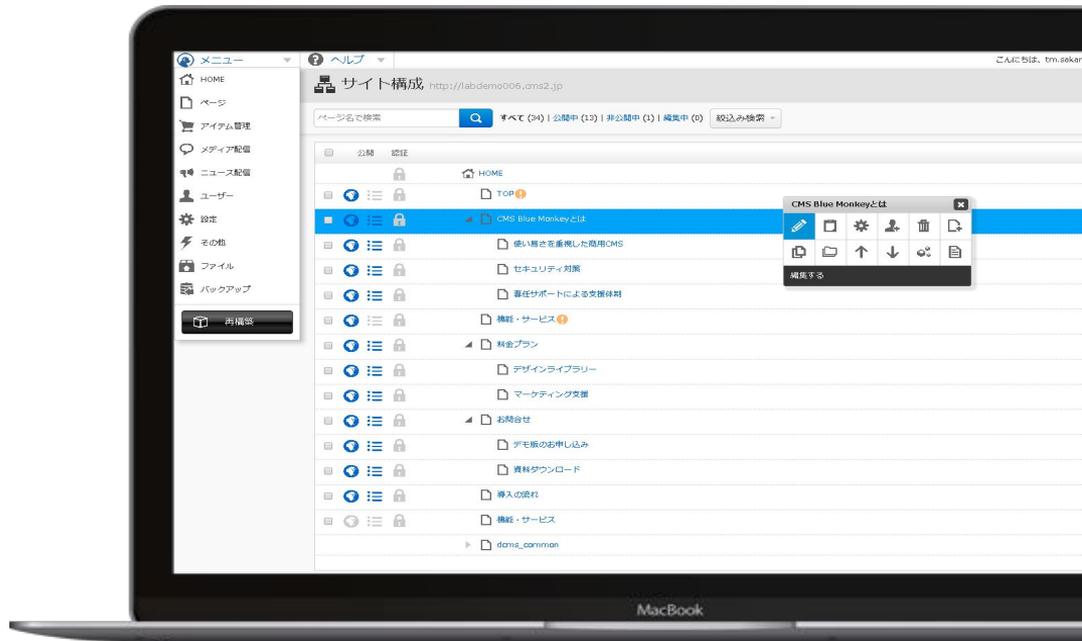
導入実績 **1,700社** 以上

「使える」を追求したCMSソフト

業種・業態を問わない豊富な導入実績、  
使いやすさで選ばれる国産CMS

## 特長まとめ

- ①高いセキュリティ水準・使いやすさ
- ②MAツールとの連携による  
商談数の最大化
- ③DPOメソッド(成功ロードマップ)



## 最後に

※ご質問がありましたらFAQから投稿よろしくお願ひいたします。



## 「最新」だけではない、「最適」なマーケティングを。

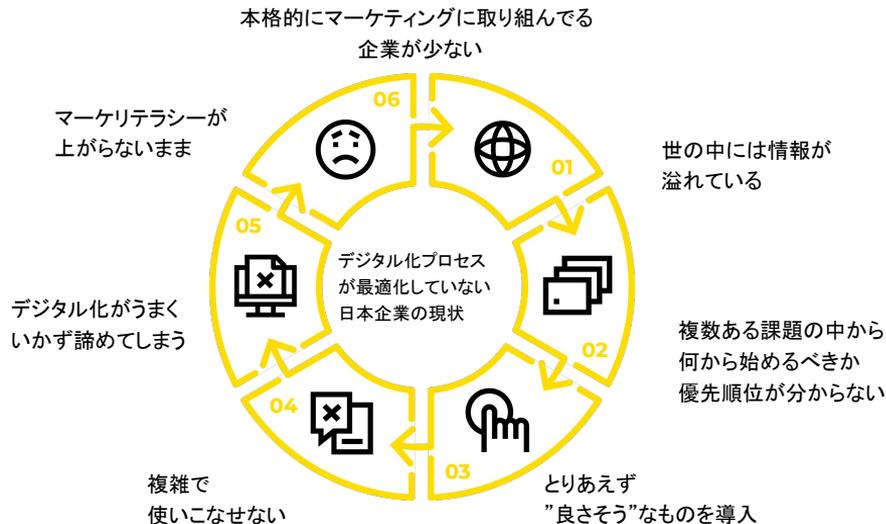
# DPO

Digital Process Optimization

- デジタル プロセス オプティマイゼーション -

クラウドサーカスはマーケティング施策を選び、「最適な」目標を設定し、仕組みを構築します。

◆DPOが必要な理由 -日本のマーケティング現場の現状-



何から始めるべきかわからない企業が多い

## 全体最適

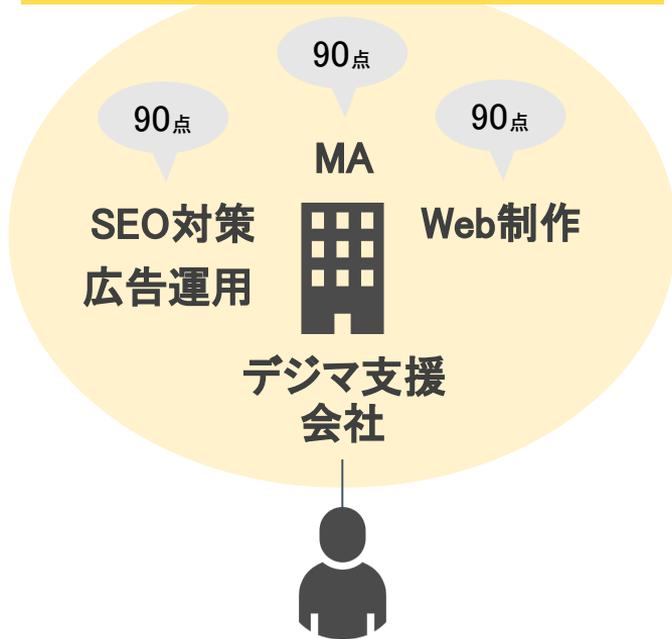


## 部分最適



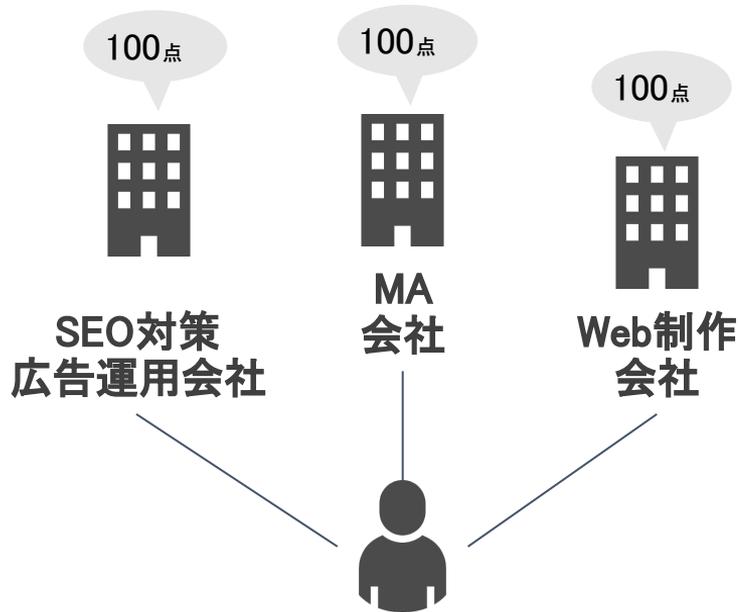
## マーケティング強化序盤の企業様はトータル支援が可能な業者がお勧め

商談を増やす要素を調整



全体最適

それぞれの施策を最適化



部分最適



## こんな課題ありますでしょうか

- ✓ CMS導入したいが選定基準がわからない
- ✓ そもそもWEBマーケティング設計がうまくいっていない
- ✓ 施策の成果(CV数)が延び悩んでいる
- ✓ サイトリニューアル・立ち上げ検討中

ご用意  
しています!

# 成果を出すためのWEB制作プラン



BlueMonkey

×



BowNow

×

コンサルティング

- ・提案～制作段階においてサイトの目的・KPI/KGIの設定
- ・各種フォーマット・フレームワークを用いた設計プロセス
- ・コンテンツを作り出すための取材～制作
- ・成果を出すためのSEO,CROチェックリスト+QC
- ・約3か月の制作スケジュール

セミナー終了後はアンケートフォームが立ち上ります。  
回答者全員に本日の資料をお渡しいたします。

セミナーにご参加いただいた方限定で

・既存サイトの分析 ※オンラインMTGでの無料相談

・BlueMonkeyライセンス費用 初期10万円無料

とさせていただきます！

お気軽にご相談ください！

ご質問がありましたらFAQから投稿よろしくお願ひいたします。

“SEO対策とお問い合わせ率の改善ができるCMS活用法！導入実績1700社以上！”

## CMS BlueMonkeyセミナー



*Fin!*

ご清聴ありがとうございました