

半年でお問い合わせ件数が10倍に。  
今では当社のマーケティング戦略には欠かせない要素です。



事業開発部  
部長  
青柳 史郎 氏

**施策実施後3カ月後くらいから、お問い合わせが徐々に増えていき、半年後には目に見えて成果が出ているのを実感することができました。**  
グローバルセキュリティエキスパート株式会 事業開発部 部長 青柳史郎 様

GSX社は、タイガーチームサービスと呼ばれる脆弱性診断事業をはじめ、昨今の新しい脅威に対抗すべく様々なソリューション提案やデリバリーを行うサイバーセキュリティサービス事業、各種認証取得支援などを行うコンサルティング事業の3つを事業ドメインを掲げ、情報セキュリティに特化したサービスをご提供されている企業です。

**この度の導入の経緯・背景を教えてくださいませんか。**

当社は既存のお客様からの売上比率が高く、新規のお客様を常に開拓していく仕組みを作らないと、企業成長は鈍化してしまうと常々感じておりました。

そこでまず、営業変革やセミナー開催、アライアンス強化などを積極的に実施し、効果を上げつつありましたが、Webマーケティングについては何から始めれば良いかわからず、悩んでいました。

そんな時、アクシスさんから提案を受け、試しにやってみるところから始めました。

**具体的には何をされたのでしょうか。**

まず、目標を決めました。それは、現在のお問い合わせを5倍に増やすことでした。

そこで、当社のコア事業である「タイガーチームサービス」のサービスサイト立ち上げと、その他サービスのランディングページおよびお客様の導入事例ページを並行して制作しました。

これらは、SEOを強調したコーディングとサービスの特徴を分かりやすく伝えられる内容を目指し、また図や写真イメージを使用するデザインにしました。

どんなに綺麗なページでもお問い合わせが頂けなければ当社が発信する付加価値が無いという意味なので、お問い合わせまで結びつくストーリー性を重視しました。

**効果はいかがでしょうか。**

公開3カ月後くらいから、オーガニック検索で上位に表示されるようになり、お問い合わせが徐々に増えていきました。半年後には目に見えて成果が出ているのを実感することができました。

Webマーケティングに注力することで、ここまで効果があることは正直想定していませんでした。

**社内外の反応はありましたか。**

社内からは効果が顕著に出るので事業部戦略と融合したいという声が多くなりました。また社外の方からも「御社のアクティビティは活気があるね」「御社サービスをあちこちで見聞きするよ」とおっしゃって頂くことが大幅に増えました。

**類似のサービスはたくさんありますが、アクシスにした決め手はなんでしょうか。**

アクシスさんからは「パーツでも複合的にでもどちらからでも着手して良いですよ、どこから始めても結果に繋がるように我々が帳尻合わせますから」と言っていただきました。当初予算をあまりかけられなかった当社にとってそれはとてもありがたく心強かったです。また、1個1個の施策ありきでは無く、目的を達成するためにどうするかを議論しながら進めて頂いたことも非常に大きかったと思います。

**今後はどのように展開していきますか。**

お問い合わせの件数を増やすことができたので、次は「お問い合わせの質」の向上が課題と考えています。

現在のページで使っている言葉や図・イメージの見直しをはじめ、お問い合わせフォームの項目内容や導線、配色が与える心理導線などを汲んでいきたいと考えています。今後もアクシスさんにご支援いただき、改善を進めていく予定です。

**GSX**  
GLOBAL SECURITY EXPERTS

□社名  
グローバルセキュリティ  
エキスパート株式会社 (GSX)

□URL  
<http://www.gsx.co.jp/>

□設立  
2000年4月

□資本金  
2億7000万円

□所在地  
東京本社  
〒105-0003  
東京都港区西新橋1-2-9  
日比谷セントラルビル21F

□事業内容  
脆弱性診断事業、サイバーセキュリティサービス事業、コンサルティング事業の3つをビジネスドメインとして掲げ、セキュリティサービスプロバイダとしてお客様に最適な情報セキュリティサービスを提供。

グローバルセキュリティエキスパート株式会社様にご利用頂いたサービス

1枚のLPで商品・サービスを紹介  
ランディングページ制作

LPよりも詳しく商品・サービスを紹介  
サービスサイト制作

# 集客×ランディングページの活用で見込顧客を獲得

ランディングページ（LP）とは、Landing = 着陸という意味で、WEBサイトのユーザが、自社サイトで一番最初に閲覧（着陸）するページという意味で、ランディングページと呼ばれています。

## なぜ、LP（ランディングページ）を作ると効果が出るのか？

たとえるなら、LPはユーザ側の視点でわかりやすく構成された、WEB上の「チラシ」です。LPでは「ユーザへ伝えたいメッセージが、伝えたい順番で表現」されています。LPを設置することで、ユーザ心理にある「よくわからない」や「めんどくさい」を無くし、お問い合わせに直結するように構成されています。

### 通常のWEBサイトの場合



### ランディングページがある場合



なぜ、LPが効果的なのか？

- ①商品・サービスに合わせた「魅力的な表現」ができる
  - ②1ページにまとめることで、「読んでほしい内容の順番」で伝えられる
  - ③画像をたくさん使うことができるので、「ユーザに理解しやすいデザイン」
- ユーザの商品・サービスの理解が深まることで、お問い合わせ行動の動機が上がります。

### LP事例



### ユーザ心理

興味喚起

内容理解

納得・共感

行動

## 1枚のLPで商品・サービスを紹介 ランディングページ制作 25万円～

このようなお客様へ

- 限られた予算でLPを試してみたい
- 今のランディングページの効果が低く改修したい

+

## LPよりも詳しく商品・サービスを紹介 サービスサイト制作 120万円～

このようなお客様へ

- LPでは説明ボリュームが少ない
- 商品のブランディングも実施したい

+

## 集客施策で効率アップ

LP・サービスサイトの設置のみの場合、このページに訪問するユーザの数は変わりません。広告、リスティングなど集客施策を実施することで、訪問ユーザを増やし、制作したLP・サービスサイトの効果をより高めることができます。

実施メニュー例

バナー広告

検索連動型広告

メール広告

動画広告



お問い合わせ  
株式会社アクシス

東京都渋谷区桜丘町14-1ハッチエリー渋谷  
TEL 03-5875-1086 URL: <http://mediaxis.jp>