



企業研究レポート

「企業」から「ユーザー」へ本当の魅力を伝える方法

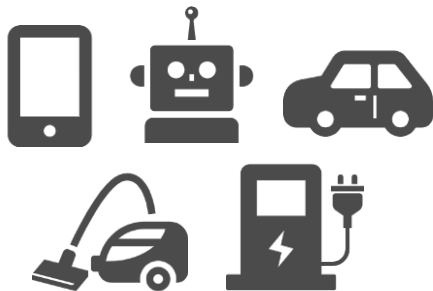
全研本社株式会社

〒160-8361 東京都新宿区西新宿1-4-11 全研プラザ7F

TEL : 03-5909-3031

商品購買前の一手 ～指名検索対策～

気になる商品やサービス名、会社名は
ユーザーは必ずと言っていいほど
指名検索をおこないます



「これ欲しい！」
「導入したいなあ」
「依頼したいかも」



このサービスについて
調べてみよう

商品名 評判



商品名 口コミ

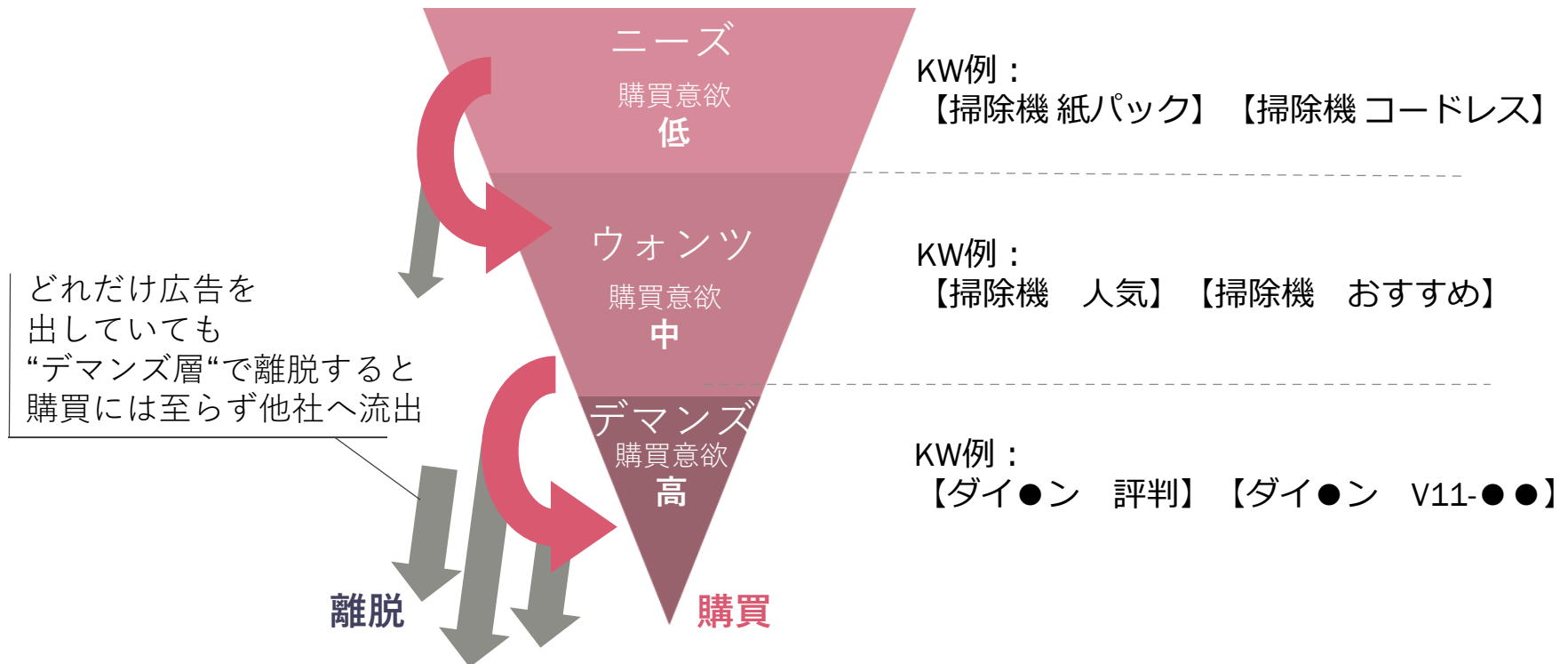


商品名 料金



対策すべきは“デマンス層”

WEB広告などでよく狙われているのが「ニーズ層」「ウォンツ層」。
しかし、最も購買ニーズが強い「デマンス層」への指名検索対策が出来ていないケースが散見されます。

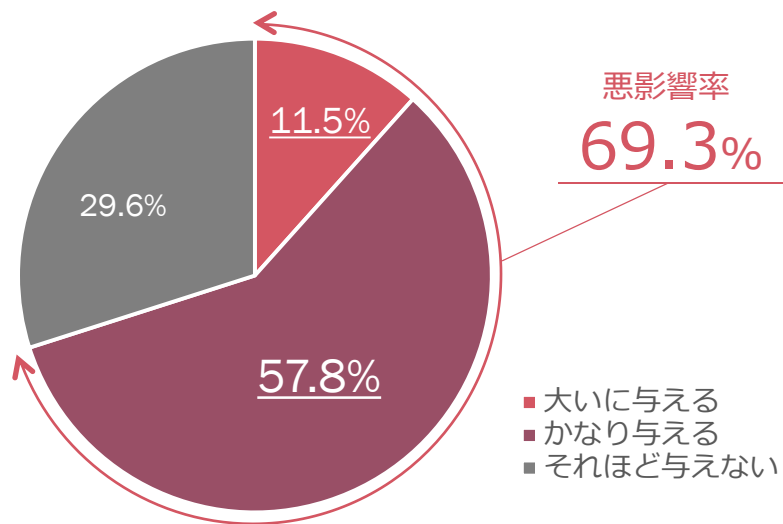


不動産業界の購買前ユーザー(デマンド層)への影響事例

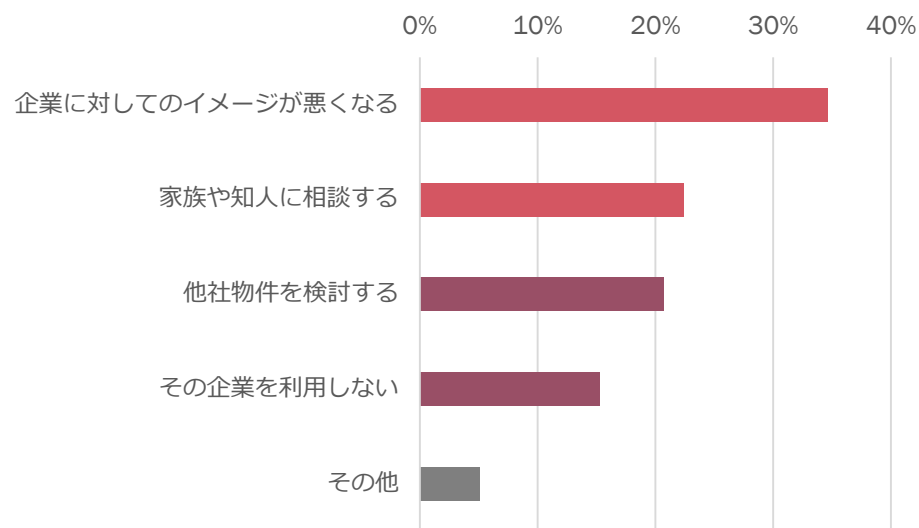
約7割以上のユーザーがネット上の評判に影響を受けると回答。

評判が悪い場合には、他社物件を検討する等、**見込み顧客の4割を失う可能性**を含んでいます。

WEB情報が与える不動産購買影響度



サービス利用予定企業の悪評があった場合



※エルテス社より引用

ユーザー目線から見る検討プロセス

【指名検索対策前】

Google ●● 評判 🔍

- 自社サイト
(ポジティブ発信)
- 口コミサイト
(ネガティブな内容が多い)
- 掲示板サイト
(ネガティブな内容が多い)



評判が悪そうだ...
今回はやめておこうかなあ

自社商材集客へ
悪影響

【指名検索対策後】

Google ●● 評判 🔍

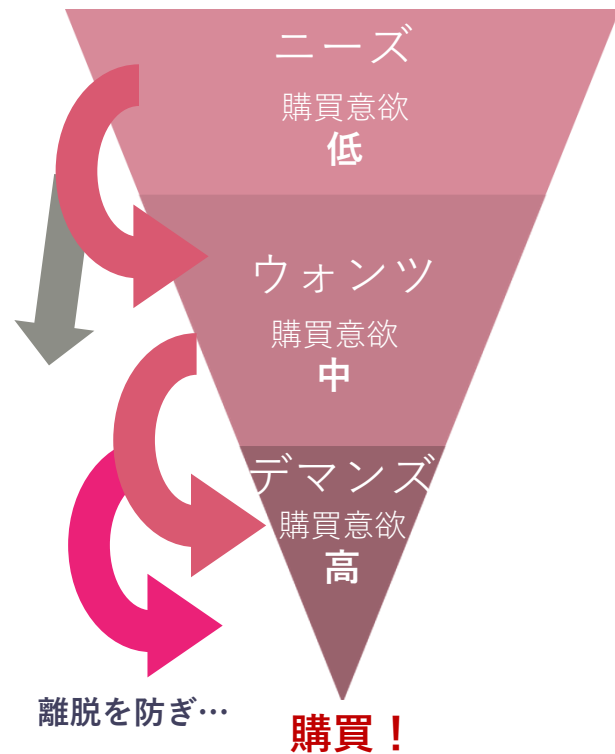
- 自社サイト
(ポジティブ発信)
- 企業研究レポート
(第三者からのポジティブ発信)
- 掲示板サイト
(ネガティブな内容が多い)



- ・ こういう使い方がいいんだね！
- ・ こんな開発秘話があるのか...
- ・ みんなの使った声分かる！

自社商材集客へ
好影響

企業研究レポートで“デマンス層”を対策



デマンス層への
指名検索対策を行うことで
購買手前ユーザーの離脱
を防ぐことができます!

【企業研究レポート】で解決できる課題

1. ネガティブ情報による**購買離脱**をなくしたい
2. 指名検索をするユーザーに**自社商品への理解を深めてほしい**
3. 商標系アフィリエイトサイトから**シェア奪還**をしたい
4. 検索結果上にある**ネガティブ要素を薄め、CVRを上げたい**
5. 自社ネガティブ検索に対し、**顧客離反を防ぐ媒体が欲しい**

企業研究レポートに関するお問い合わせ先



商品事例が見たい！ウチだったらどんな展開をするの？

等、お気軽にお問い合わせください！

「企業研究レポートの資料を見た」とお伝えいただくとスムーズです！

▼お問い合わせ先▼

メールアドレス : inside-sales@zenken.co.jp

電話番号 : [03-5909-3031](tel:03-5909-3031)

担当者 : 石渡・松澤

お問い合わせURL : <https://www.shopowner-support.net/contact/>