

反響率が変わる！ 指名検索マーケットを知る

～企業研究レポートのご紹介～

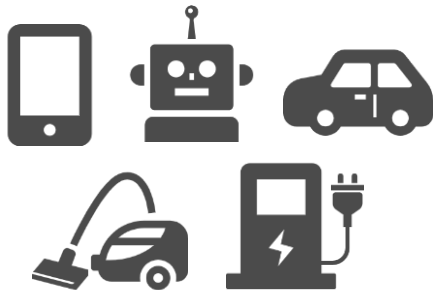
全研本社株式会社

〒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

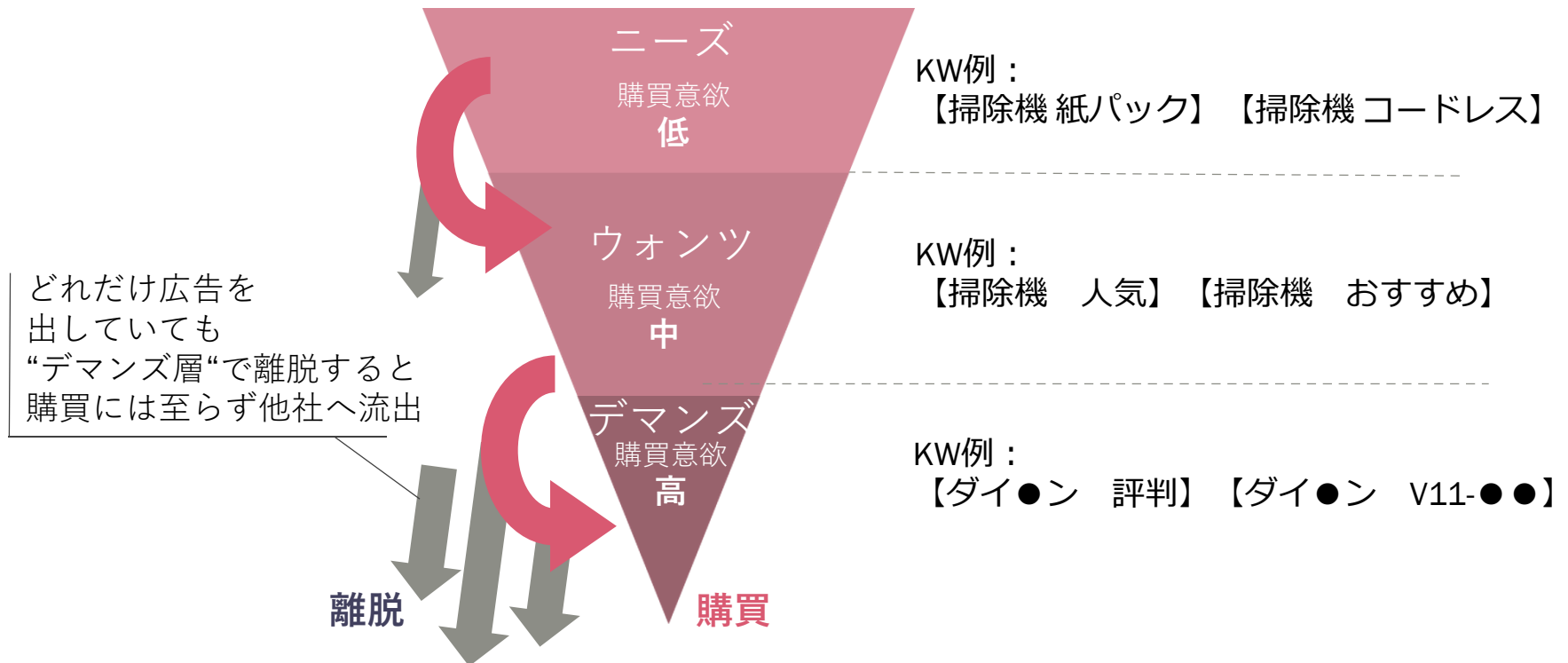


商品名 料金



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＝指名検索層」への対策が出来ていないケースが散見されます。

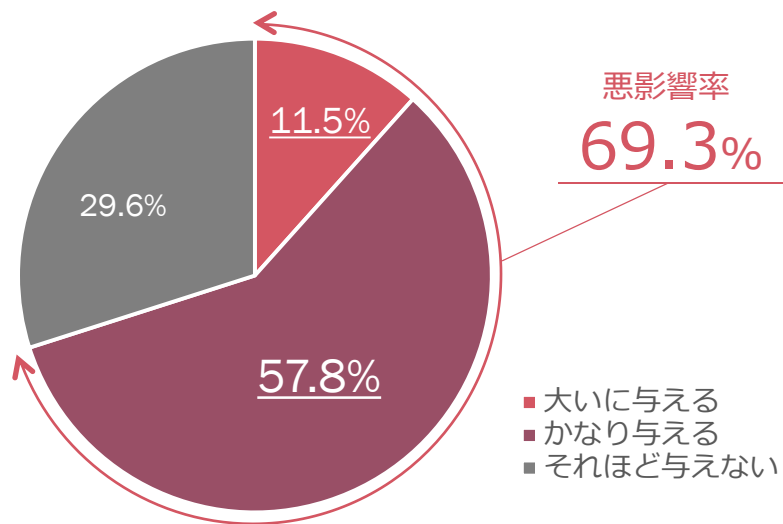


不動産業界の購買前ユーザー(デマンド層)への影響事例

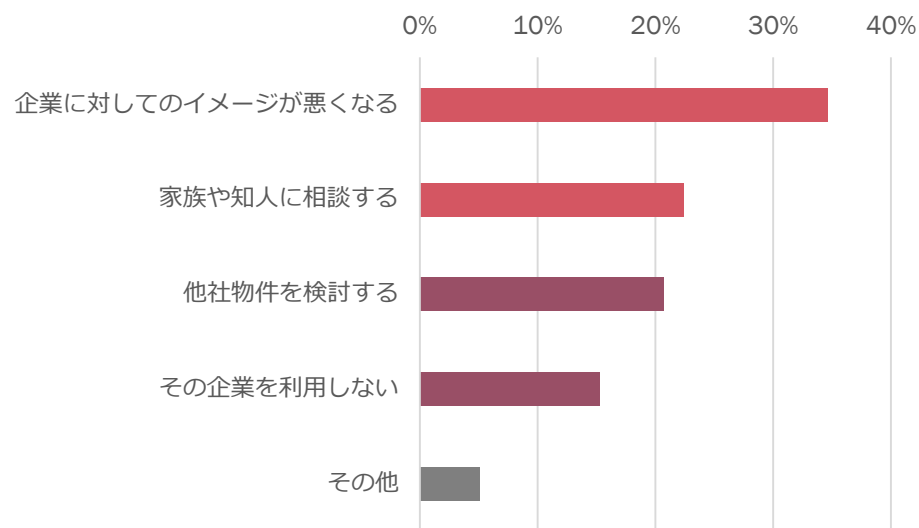
約7割以上のユーザーがネット上の評判に影響を受けると回答。

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

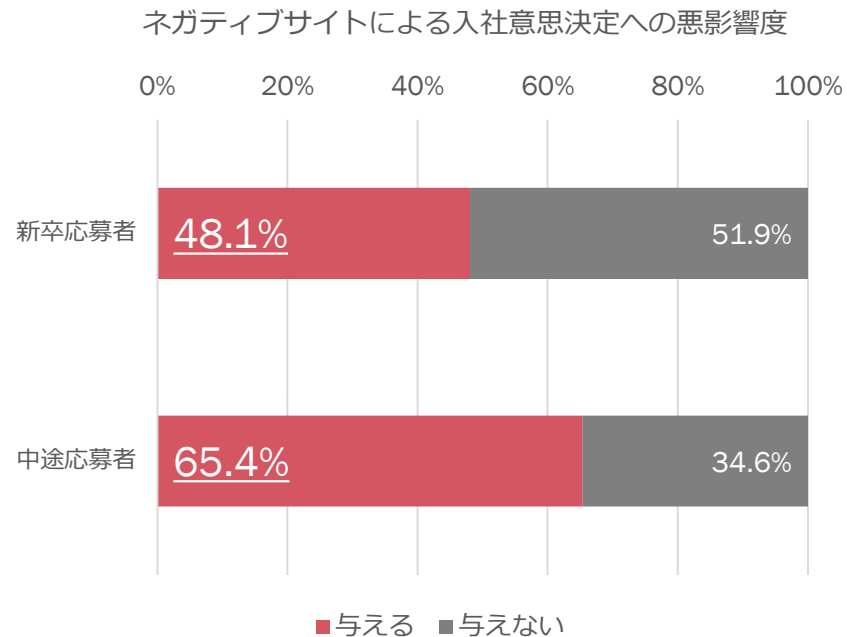
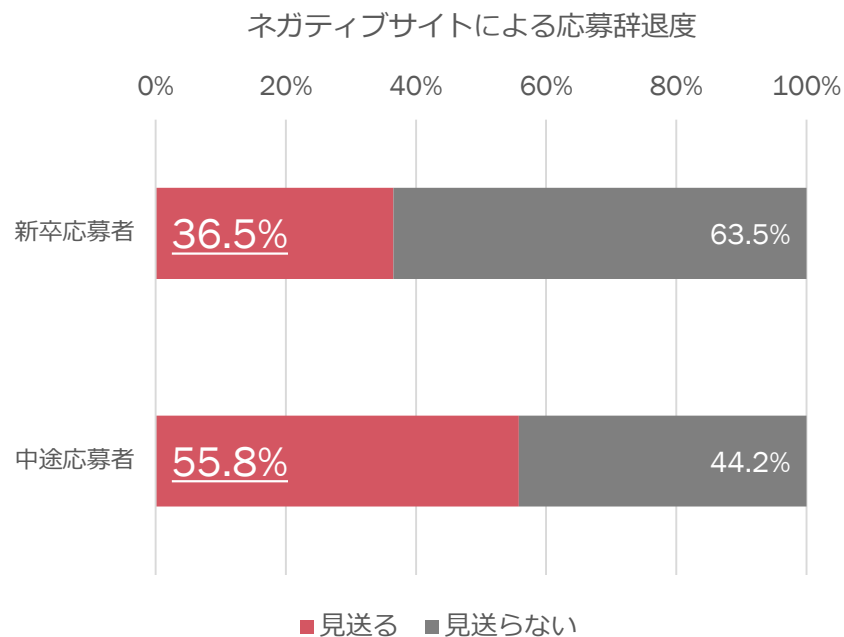


サービス利用予定企業の悪評があった場合



※エルテス社より引用

採用プロセスへの影響



悪評がある場合には応募エントリー数、面接率減少に影響が生じます。

また、入社時にも**7割が悪評による影響を受け、**

入社の意欲を削ぐと共に**採用費用にも打撃を与えます。** ※エルテス社より引用

■ 購買に至るかどうかの差

商材に興味はあったけれど
どんなメリットがあるのか
分からない

昔のクレームの口コミを見て
品質が不安になった



購買ニーズ



過去にトラブルがあったけど
今、どんな対策を
しているのか知れて
ちょっといいなって思えた

商品のこだわりを
知って、使ってみたい
と思った

求人媒体サイトや
口コミサイトでの悪評を
見るぶんには、きっと
ブラックなんだろうな

求人に興味を持ったけど
ネットでの評判が悪いから
応募するの辞めておこう...



採用ニーズ



社風や実際に働いて
いる社員さんの声
を見て共感できた

悪い評判もあるけど
この会社で一緒に
働いてみたいと思える
魅力を感じた

ユーザー目線から見る検討プロセス

【対策前】



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

【企業研究レポートによる対策後】

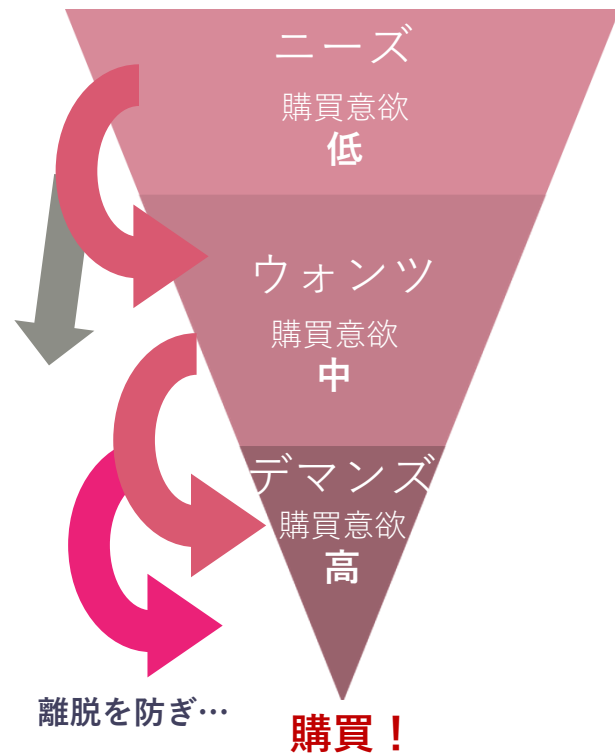


- ・ こういう使い方がいいんだね！
- ・ こんな開発秘話があるのか...
- ・ みんなの使った声分かる！



自社商材集客へ
好影響

企業研究レポートで“デマンド層”を対策



デマンド層 = 指名検索層への
指名検索対策を行うことで
問合せ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/>