

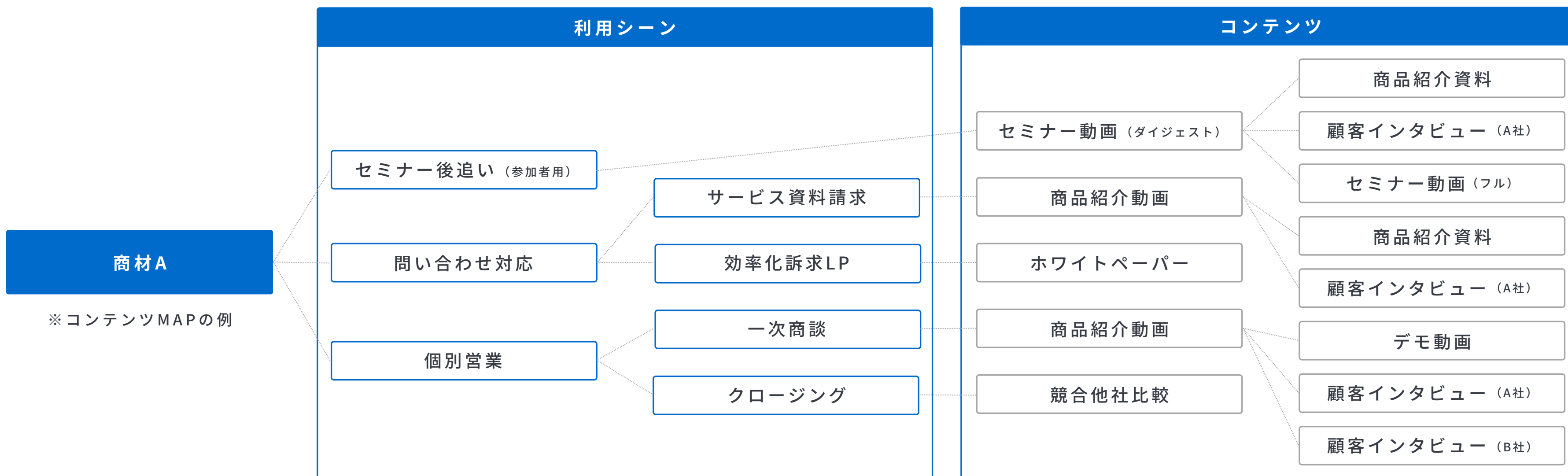
脱属人化！組織の営業力をアップする
"3つ"の具体的なステップ

DXを成功に導く
コンテンツMAPとは

-
- 01 コンテンツMAPとは？
 - 02 コンテンツMAPの3つのメリット
 - 03 コンテンツMAPを作る3ステップ
 - 04 コンテンツMAPの活用シーン3選
 - 05 無料相談のご案内
 - 06 会社概要

コンテンツMAPとは「どのシーンで」「どのコンテンツ(資料)を届けるか」を可視化した図です。主に「社内の営業メンバー」や「販売代理店」向けに、営業資料を整理・共有する目的で作成します。

資料名とURLをリンクさせ、コンテンツMAPから資料を開けるようにすると、より効率的にコンテンツが見つかります。コンテンツMAPはExcelやマインドマップなど、どんな方法で作成しても構いません。



01



誰でも簡単に
最新資料を活用

02



シーンごとに
最適な資料を整理

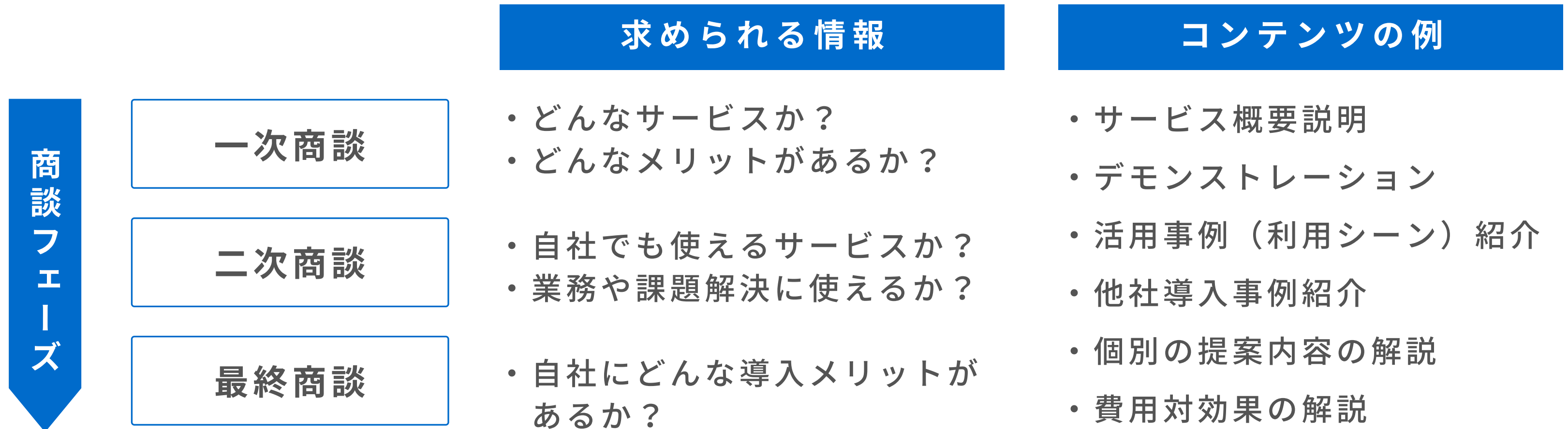
03



担当者による
属人性を排除

コンテンツMAPには「最新のコンテンツ」がシーン別に整理されているため、各担当者が「各シーンで使うべき最新の資料」を簡単に把握できます。

その結果、「担当者によって使う資料が異なる」といった属人性も排除できます。



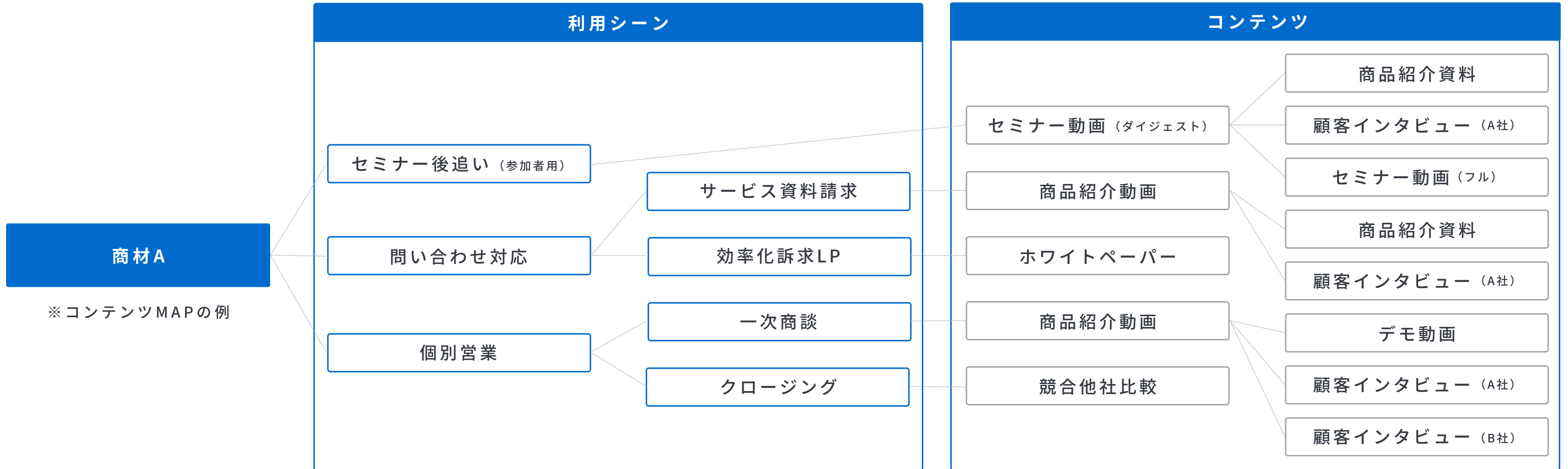
コンテンツMAPを作る際は、**自社の商品が売れるまでのプロセスを可視化し、各プロセスで必要な情報を整理**することから始めます。

具体的には「商談フェーズ」「各フェーズで顧客に求められる情報」「各フェーズに必要なコンテンツ（現状ある・なしに関わらず）」を書き出してみてください。

03 コンテンツMAPを作る3ステップ②："使えるコンテンツ"の整理

商材	コンテンツ種別	カテゴリー	コンテンツ	
商材A	Web	製品ページ	製品紹介 (端末ラインナップ)	特集 (非接触)
		顧客事例	製品紹介 (連携ソリューション)	
			顧客事例 (多店舗向け)	顧客事例 (非接触訴求)
	顧客事例 (中小・小売向け)		顧客事例 (効率化訴求)	
	資料	製品紹介	商品紹介資料	ソリューション提案 (売上UP)
		検討用参考	ソリューション提案 (効率化)	
			競合比較	構築シミュレーション
		セミナーアーカイブ	ホワイトペーパー (非接触市場)	財務省資料 (XX方針)
	動画	顧客紹介動画	セミナー動画 (事例編)	セミナー動画 (デモ編)
			セミナー動画 (課題解決①)	セミナー動画 (課題解決②)
		顧客インタビュー (A社)	顧客インタビュー (B社)	

次に、現存する"使えるコンテンツ"を整理します。今あるセールスコンテンツを洗い出して、そのコンテンツの「種別 (Webなのか紙資料なのか等)」「カテゴリー」を整理してみてください。現時点でどんなコンテンツを保有しているのかを、わかりやすい形でまとめるためです。



最後に「ステップ①」で整理した各プロセスに対して、「ステップ②」で整理したコンテンツの中から最も有効な資料を当てはめていけば完成です。このとき、情報の所在 (URL) も記載しセットで管理しておくことで、より効率的に資料を探し出せます。



コンテンツMAPを作成したら、**シーンごとに提供すべき最新の資料が明確**になります。

そのため、営業の使う資料を
"仕組みで統一"することが可能です。

営業が資料を探す時間を省ける上に、
各顧客に常に最新の情報を提供できます。

コンテンツMAPを作成すれば、
下記のような情報が整理されます。

- ・ 自社製品を売るまでどのようなフェーズがあるか
- ・ 各フェーズでどのような情報提供が必要か
- ・ 情報提供をする際にどのコンテンツが最適か

**コンテンツMAPを見れば「営業プロセス」や
「売り方」**がわかるので、これらの情報を新人に
共有したい場合にも活用できます。





コンテンツMAPにはシーン別に使用すべきコンテンツが整理されているため、新しい資料を作成する際に関連コンテンツを確認できます。

そのため「**参考にできる資料はないか？**」が**すぐにわかり、資料を効率的に作成可能**です。

また「同じような資料を0から作ってしまった」という失敗も防げます。

- 実際のコンテンツMAPを見てみたい
- コンテンツMAPの活用事例を知りたい

そんな悩みはありませんか？

そこで、この資料の読者限定で

コンテンツMAP無料相談（30分）

を行います。ぜひ気軽にお問い合わせください。



[無料相談を試してみる](#)

クリックするとWebサイトが開きます

会社名

株式会社シーズ・リンク

所在地

東京都品川区上大崎4-4-8
ダイナミックアート館ビル 1F

設立

2015年11月

役員

代表取締役 澤田 裕樹
取締役 金子 倫也

事業内容

- ・クラウド型DXツール「riclink™」の開発／販売／運用
- ・企業のDX課題解決・定着のコンサルティング支援
- ・デジタル施策に関わるコンテンツ制作支援

URL

<https://riclink.jp/>

