

平成 24 年 4 月 26 日

**BtoB ビジネス専門のウェブ診断プログラムのサービスを開始
～実際の購買層の評価に基づき、独自の評価基準を開発～**

株式会社電通（本社：東京都港区、社長：石井 直）関西支社は、独自に開発した評価基準を用いて、BtoB ビジネス（企業間取引）企業が運営するウェブサイトの営業支援効果を改善するための診断プログラム「電通 BtoB-Web Auditor」を開発しました。

BtoB ビジネスでは、従来型の営業人員による売り込みに加え、顧客が直接ウェブサイトを通して必要な情報を入手し、購買の検討をすることが一般化してきています。

また、ウェブサイトによる売上貢献度を示す「サイト効果」は、BtoB サイトが BtoC サイトの約 4.3 倍に達する、という調査結果もあります（日本ブランド戦略研究所調べ）。海外市場に進出している BtoB ビジネス企業では、自社サイトが各国市場でのブランディングや営業ツールとして大きな役割を担っており、ウェブサイトの最適化に対する関心が高まっています。

本サービスの特徴は、実際の購買層の評価や重視するポイントを踏まえた診断プログラムとなっている点にあり、その評価基準は、現代マーケティングの研究を行う京都大学経営管理大学院経済学研究科／経済学部若林靖永教授の協力を得て開発しました。具体的には、製品ページ・検索ページ・サイト全体についてのあるべき姿を設定し、56 項目にわたるチェックとその分析を行うことで、より効果的なウェブサイトへ改訂するための課題を抽出していきます。また、その課題に基づいたウェブサイトの改訂サービスも提供いたします。

今回は日本語でのサービス提供となりますが、中国語版や英語版によるグローバル展開も検討しています。

さらに当社は、BtoB ビジネス企業のマーケティングやブランディングのためのコミュニケーション活動におけるソリューションやノウハウを、「情報」「企業資産」「人材」「製品・サービス」という 4 つの領域に体系化し、「INNOLUTION（イノベーション）」と銘打ったソリューション・メニューとして整備しています。

今後、本サービスを含む「INNOLUTION」で、BtoB ビジネス企業が抱える多様な課題にお応えしてまいります。

<本件に関する問い合わせ先>

—リリースに関する問い合わせ先—

株式会社電通 関西支社 関西広報課 古塚 Tel:06-6342-2181

—内容に関する問い合わせ先—

株式会社電通 関西支社 電通 BtoB プロジェクト 松永 Tel:06-6342-2825