

オウンドメディア立ち上げ前に  
やっておくべき  
「競合調査」の方法



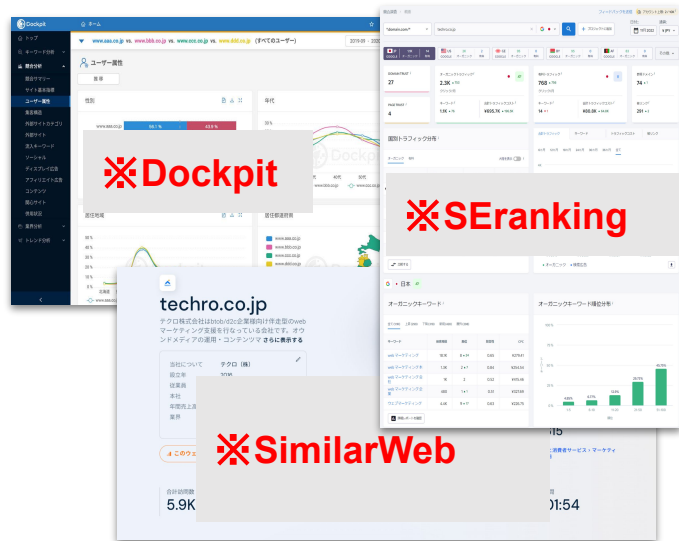
- 01 はじめに
- 02 競合サイトのピックアップ方法
- 03 競合Webサイトとの「ギャップ」を調べる
- 04 オウンドメディア立ち上げを支援しているテクロ社のサービス
- 05 テクロ社のオンライン無料相談



# 01 はじめに

競合調査は、他社の商品やサービスの強みや弱みを把握するのに有効です。

調査結果から自社の強みや弱みを把握し、競合他社の商品やサービスの立ち位置を確認することで 自社が狙うべきターゲットやニーズなどを絞る ことができます。そのため、オウンドメディアを立ち上げる前に必ず行うようにしましょう。



## 競合サイトのピックアップ方法

## 02-1 競合サイトのピックアップ方法

Google検索を利用し、自社のターゲットとなるキーワードを検索してみます。  
検索結果に上位表示される記事を書いているメディアが自社の競合になり得ます。

自社のメインキーワードをいくつか検索してみて 常に上位に表示されているメディアが競合になり得る

### 注意点

- Wikipediaや辞書サイトなどは競合にならないため省く
- コンテンツの中身までしっかり書かれているかを確認する
- 検索の際はシークレットモードにする

## 競合Webサイトとの「ギャップ」を調べる

## 03-1 競合Webサイトとの「ギャップ」を調べる

競合サイトが決まったら、以下の4つの項目を調べます。

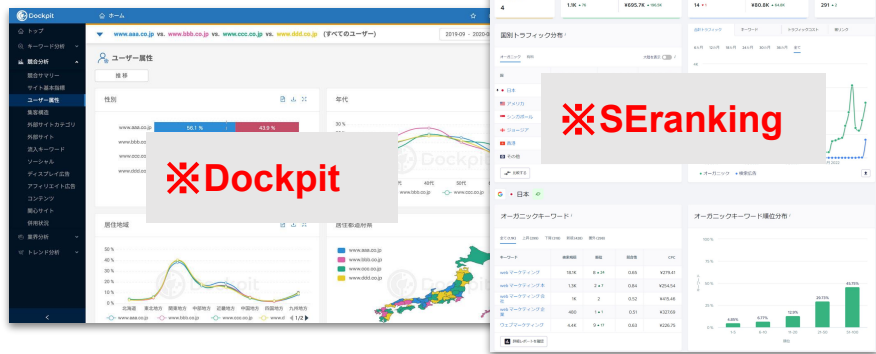
### 調べるべき4つの項目

- 1 競合Webサイトの「流入キーワード」
- 2 競合Webサイトの「PV規模」
- 3 競合Webサイトの「ドメインの強さ」
- 4 競合Webサイトの「コンテンツ」

## 03-2 競合Webサイトの「流入キーワード」

流入キーワードはツールを使って調べることができます。

- どんなユーザー層向けか
  - 上位の流入キーワードは何か
- ツールを使ってユーザー属性やサイト内の人気コンテンツを調査



### おすすめのツール

- Dockpit <https://www.valuesccg.com/dockpit/>
- SEranking <https://seranking.com/jp/>



### 03-3 競合Webサイトの「PV規模」

競合サイトのPV規模、流入元を以下のツールで調べることができます。



SimilarWeb(シミラーウェブ)

<https://www.similarweb.com/>



このツールにURLを入力すると、1ヶ月あたりの Total Visits(訪問者)とPages per Visit(訪問者あたりの PV数)が取得でき、これらの数値を掛け合わせると月間 PV数が算出できます。また流入元の割合も取得できるのでPV数と共に競合他社リストに記載しましょう。

## 03-4 競合Webサイトの「ドメインの強さ」

ドメインの強さはパワーランクチェックツールを使って調べることができます。



パワーランクチェックツール

<https://www.ispr.net/>



一般に、同じコンテンツのサイト同士なら ドメインが強いサイトの方が検索結果上位になります。

自社のドメインが競合 Webサイトと同等の強さなら「戦える」と思って良いでしょう。

## 03-5 競合Webサイトの「コンテンツ」

コンテンツの中身はサイト構成、記事の総数、記事の品質、文字数、更新頻度などに分解し、調べましょう。

前提

競合とドメインが同じ強さであること



競合Webサイトと同等または上回るコンテンツを投入し続ければ、同じ順位が取れると期待できます。

## 03-6 競合Webサイトの「コンテンツ」

以下の事項を表にまとめ、自社サイトの数字と比較し、ギャップを埋めるにはどのくらいのペースで記事投入が必要か試算します。

|             |                                                                       |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------|
| サイト構成       | メニュー構成を確認                                                             |
| 記事の総数       | 記事一覧があれば1ページあたりの記事数×ページ送りの件数で計算                                       |
| 記事の品質       | 見出しや画像の数、専門家の監修を受けている、クラウドソーシングに外注している、など。                            |
| 記事の文字数      | 各カテゴリーごとに数本ずつサンプリングして、1記事あたりの文字数を調べます。運営当初と変わっている場合があるので、最近の記事を対象にする。 |
| 記事の更新頻度     | 月間何記事更新しているか調べます。                                                     |
| 競合サイトの文字数合計 | 記事数 × 記事の文字数で概算する                                                     |

例)

競合が年間48万文字を投入している場合  
**2000文字 × 月間20記事 × 12ヶ月 = 48万文字**

自社が週1更新の場合  
**2000文字 × 月4記事 × 12ヶ月 = 9.6万文字**

競合に追いつくのに 5年かかってしまう。

Webサイトの競合調査はこうした  
フィージビリティ(実現可能性)の  
検証に役立ちます。

# オウンドメディア立ち上げを支援している テクロ社のサービス

## 04 オウンドメディア立ち上げを支援しているテクロ社のサービス



SEOコンサルティング



オウンドメディア支援



ページ改善



MAツール導入  
運用支援



BtoBマーケティング  
eラーニング



新規事業  
立ち上げ支援



インサイドセールス  
立ち上げ/運用支援



WEB広告運用代行

# テクロ社のオンライン無料相談

## 05 テクロ社のオンライン無料相談

### よくあるお悩み

- ◆依頼する会社を探している方
- ◆ノウハウ不足、社内人材不足により進め方を悩んでいる方
- ◆どの会社に依頼すればいいのかわからない方

BtoBマーケティングのプロ/専門のコンサルタントが60分無料で相談にのります。

御社の現状や課題を明確にするお手伝いを致します。

[無料相談を申し込む](#)





## 05 テクロ社のオンライン無料相談の流れ

### ご相談の流れ



右記ボタンからフォームに飛び申込みを行ってください。



1～3営業日後、担当者から日程調整のご連絡を差し上げます。



ZOOMにて最大60分コンサルトにご相談いただけます。

[申込みはこちらから](#)

## 05 オウンドメディアを立ち上げてリード獲得を自動化



競争に勝てるオウンドメディアを立ち上げることで、リード獲得を自動化を目指すことができます。  
弊社テクロでオウンドメディア立ち上げをコンサルティングから、実作業まで [すべてお手伝い](#)しております。

これから本格的にWebマーケティングを行いたい方 誂ぜひご相談ください。



**会社名** テクロ株式会社

**所在地** 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階

**設立日** 2016年10月12日

**代表取締役** 天野央登

**事業内容** BtoBマーケティング支援・BtoBオウンドメディア運用支援

[申込みはこちらから](#)

## 05-3 オウンドメディアを立ち上げてリード獲得を自動化



競争に勝てるオウンドメディアを立ち上げることで、リード獲得の自動化を目指すことができます。  
弊社テクロではWebマーケティング支援をコンサルティングから、実作業まで [すべてお手伝い](#)しております。

これから本格的にWebマーケティングを行いたい方はぜひご相談ください。



**会社名** テクロ株式会社

**所在地** 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階

**設立日** 2016年10月12日

**代表取締役** 天野央登

**事業内容** BtoBマーケティング支援・BtoBオウンドメディア運用支援

[申込みはこちらから](#)