



Webマーケティング・デジタルマーケティング
の採用を成功に導く**8つのポイント** 70 checklists



CARRY ME

1. 目的
2. ターゲット
3. サービスのフェーズ
4. マーケティング施策
5. PDCA+育成
6. 出社の頻度、リモートでの稼働頻度
7. 利用中のマーケティングツール
8. 利用中の連絡ツール・共有ツール

[→「デジタルマーケティング・Webマーケティングの採用を成功に導く 8つのポイント（70のチェックリスト）」の記事で詳しい解説をチェックする](#)

1. 目的

- 集客 (PV・UU)
- コンバージョン率アップ・リード獲得
- ブランディング
- 新規事業の立ち上げ
- 採用
- 来店 (O2Oマーケティング)

2. ターゲット

- toC (商材、ターゲット層の性別・年代など)
- toB (商材、顧客、業界)

3. サービスのフェーズ

- 立ち上げ (0→1)
- グロースハック (1→100)

4. マーケティング施策

【コンテンツマーケティング】

- ブログ・記事
- LP（ランディングページ）
- ホワイトペーパー

【Webサイト最適化】

- SEO
- LPO（ランディングページの最適化）
- EFO（エントリーフォーム最適化）
- チャットボット・Web接客ツール

【SNS運用】

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- LINE
- Youtube
- インフルエンサー活用

【広告運用】

- リスティング広告
- DSP
- SNS広告
- 動画広告
- アフィリエイト広告
- アドネットワーク

【ディレクション】

- サービスサイト
- EC
- オウンドメディア
- コーポレートサイト
- アプリ

【ライティング】

- SEO
- バズる系

【メルマガ】

- 定期配信
- ステップメール

【分析】

- アクセス解析
- ヒートマップ
- アプリ分析
- ソーシャルリスニング
- 市場調査・競合調査

5. PDCA + 育成

- 戦略・企画
- 運用
- 分析
- 育成

6. 出社の頻度、リモートでの稼働頻度

- 月1～4回ミーティング + リモート（業務委託）
- 週1～4回出社 + リモート（業務委託）
- 正社員
- クラウドソーシング（リモートのみ）

7. 自社で利用中のマーケティング関連ツール

- Google Analytics
- Google Search Console
- Wordpress
- Oracle Marketing Cloud
- HubSpot Marketing Hub
- Adobe Marketing Cloud
- Salesforce Pardot
- Marketo
- Wantedly (採用)
- その他

8. 連絡ツール・共有ツール

- chatwork
- slack
- workplace
- Google ドキュメント
- Google スプレッドシート
- Google ドライブ
- Dropbox
- Evernote
- その他

キャリアミーでは、Webマーケティング・デジタルマーケティング領域を中心に、広報・PR、営業、採用などのプロが10,000名以上登録しています。

- ✓ 月額20万～40万円程度で正社員採用よりも優秀な人材を採用できる
- ✓ 採用が最短1週間とスピーディ
- ✓ 外注と違って、「入社」が可能なので、自社にノウハウが蓄積できる
- ✓ 求人掲載や面接の日程調整無料<完全成果報酬制>
- ✓ マーケティングを内製化できる

といった理由から、累計800社以上の企業様にご利用いただいております。
求人を掲載したい、もっと詳しくサービスを知りたいという方は、
下記ボタンからお気軽にお問い合わせください。

[プロ採用について無料相談をする（※求人掲載も無料）](#)