

リードナーチャリングで効率的な営業活動を

# マーケティングオートメーション 運用支援ご案内資料



# 1. 現在の消費者行動を知る

## 電通が提唱する「消費者行動モデル」



CVのために必要なこと

- ・認知される
- ・デザイン・価格
- ・満足できる情報の提供

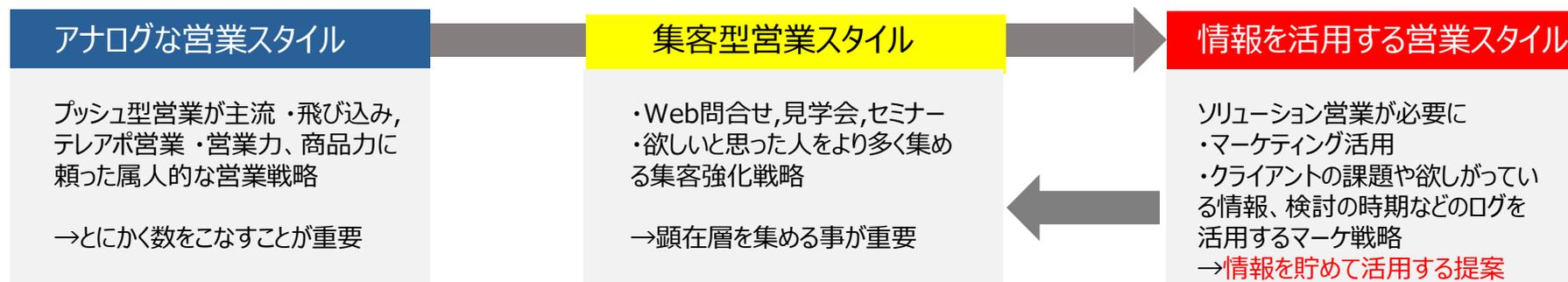
等

## 数字が根拠となる購買プロセス

- ・一般的に消費者は営業担当者に連絡を取る時点で、すでに購買プロセスの**57%**を終えている（情報源：CEB）
- ・顧客の購買プロセスの**67%**はオンライン上で行なわれている（情報源：Sirius Decisions）
- ・リードナーチャリング（見込み客の育成）を行っていないケースと比較して、行っているケースの購買金額は**47%**大きい（情報源：The Annuitas Group）
- ・常日ごろ、買い手に重要な情報を送るチャンスを逃しており、ブランドメッセージによって自社を他社より引き立たせることに失敗している（情報源：McKinsey）

## 2. 営業の仕組みの変化

### 営業は『情報活用』が必要な時代へと変化



#### 情報活用の営業とは…

顧客情報だけでなく、顧客の行動履歴や商談履歴などを営業戦略や商談内容に盛り込んで活動する営業



マーケティングオートメーションで可視化

### 3. アクセス解析とMAの違い

#### アクセス解析



・ユーザー数や総セッション数、ページ閲覧数等の  
**サイト情報**を収集

+

||

#### MA

(マーケティングオートメーション)



・見込み客のwebサイトの訪問状況やページ閲覧情報などの  
**顧客動向**の把握や、効率的な**アプローチ**を行える

全体的な情報収集かつ顧客それぞれの動向が可視化でき、効率的なアプローチができる。

# 4. 機能説明①ユーザー動向の可視化 1

・ユーザーのアクセス履歴や、それぞれのPV数などが確認できる。

検索ユーザー対象

検索結果への一括操作 全 262 件中 / 25

<input type="checkbox"/>	アクション日時	氏名	会社・組織名	ユーザアクション	内容
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 14:05:46	Unknown - sid_cc032bb	ニッセイ生命保険株式会社 cid_81000	サイトアクセス [ 1PV ]	採用活動にお困りの企業様へ！engage・indeedを活用したコストの 流入元 - <a href="https://www.google.co.jp/url?sa=t&amp;rct=j&amp;q=&amp;esrc=s">https://www.google.co.jp/url?sa=t&amp;rct=j&amp;q=&amp;esrc=s</a>
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 13:55:43	Unknown - sid_b086caa	183.77.212.76 [183.77.212.76]	サイトアクセス [ 1PV ]	岩手県盛岡市 インターネット広告代理店   ビークプロモーション株 流入元 - Direct
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 12:18:34	Unknown - sid_1b9d7ff	126.140.209.233 [126.140.209.233]	サイトアクセス [ 2PV ]	岩手県盛岡市 インターネット広告代理店   ビークプロモーション株 流入元 - <a href="https://www.google.co.jp/">https://www.google.co.jp/</a>
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 11:45:13	Unknown - sid_1987786 (不明; Unknown)	183.77.212.76 [183.77.212.76]	サイトアクセス [ 2PV ]	岩手県盛岡市 インターネット広告代理店   ビークプロモーション株 流入元 - Direct
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 11:39:41	Unknown - sid_f438fbf3	183.77.212.76 [183.77.212.76]	サイトアクセス [ 2PV ]	岩手県盛岡市 インターネット広告代理店   ビークプロモーション株 流入元 - Direct
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 10:52:07	Unknown - sid_1987786 キャリアクラス	122.130.172.39 [122.130.172.39]	サイトアクセス [ 1PV ]	岩手県盛岡市 インターネット広告代理店   ビークプロモーション株 流入元 - Direct
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 10:46:35	Unknown - sid_9b69355	222.145.78.55 [222.145.78.55]	サイトアクセス [ 1PV ]	《厳選5社》札幌でおすすめしたいweb制作会社まとめ   岩手県盛岡 流入元 - <a href="http://search.yahoo.co.jp/">http://search.yahoo.co.jp/</a>
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 10:16:31	Unknown - sid_8ef15b5	153.171.103.165 [153.171.103.165]	サイトアクセス [ 13PV ]	岩手県盛岡市 インターネット広告代理店   ビークプロモーション株 流入元 - <a href="https://www.google.com/">https://www.google.com/</a>
<input type="checkbox"/>	2018-04-19 08:52:36	Unknown - sid_64e8008	133.163.14.166	サイトアクセス	【IT導入補助金】相談受付開始のご案内   岩手県盛岡市のインター-

アクセス日時

顧客名

(不明; Unknown)

PV数

流入元

# 5. 機能説明①ユーザー動向の可視化2

閲覧ページ

・どのページを見ていたか判別。

滞在時間、読了率 (%)

The screenshot shows the 'Bow Now' software interface. On the left, there is a '顧客情報' (Customer Information) sidebar with fields for name, email, and phone number. The main area displays a 'PV詳細' (PV Details) table with columns for 'アクション日時' (Action Date/Time), 'ページタイトル' (Page Title), '滞在時間' (Stay Time), and '読了率' (Completion Rate). Below this is a 'サイト訪問履歴' (Site Visit History) table with columns for 'PV詳細' (PV Details), 'アクション日時' (Action Date/Time), and 'ページタイトル' (Page Title). A '流入元' (Source) dropdown menu is visible, listing various sources like '岩手県盛岡市インターネット広告代理店 | ビークプロモーション株式会社' and '流入元 - Direct'. A 'タグ付け' (Tagging) sidebar is also present on the left, showing options for 'ステータス' (Status) and 'グループ' (Group).



MAでできること①

顧客動向の可視化)

- ・サイト訪問者の特定 (※要IPと紐づけ)
- ・サイト訪問企業の特特定 (登録された15万社の内)
- ・個人ログの取得
- ・タグ、ステータス別一括ソート、管理

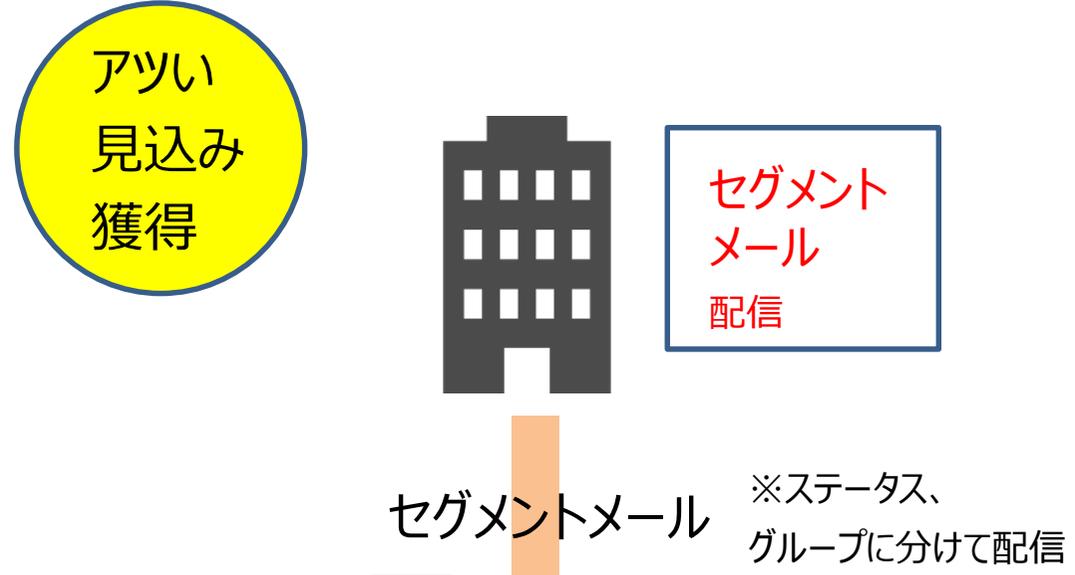
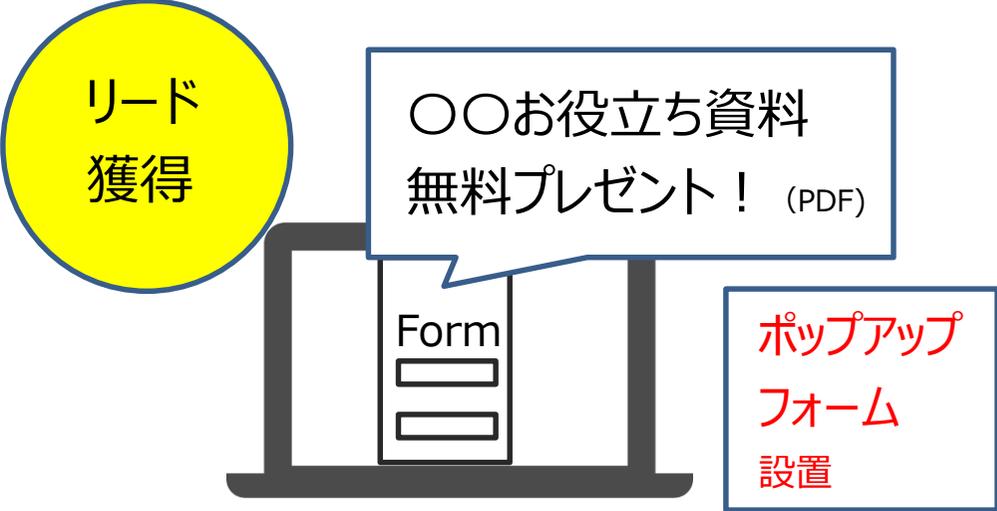
The screenshot shows a 'ダッシュボード' (Dashboard) with a 'リードステータス分布' (Lead Status Distribution) chart. The chart displays lead counts across different status categories (ステータス1 to ステータス5) and a '未設定' (Not Set) category. Below the chart, there are options for '表示形式' (Display Format) and '検索条件' (Search Conditions). A text overlay reads: 'ダッシュボードでは、「タグ付け」部分の情報を元に、リードのグループやステータス（アツさ）の情報管理が可能。' (On the dashboard, it is possible to manage lead information based on the 'tagging' part of the information, such as lead groups and status (heat).)

どの顧客が、何度サイトに訪問しているのか、どのページにどの程度興味があるのか、などの情報を把握できる。



**顧客それぞれに合わせた提案が可能になり、適切なクロージングを行える。**

# 6. 機能説明②メールマーケティング



↓ アクセス・ダウンロード  
↑ ログインパス  
資料 (PDF)

・メールアドレス  
・IP情報

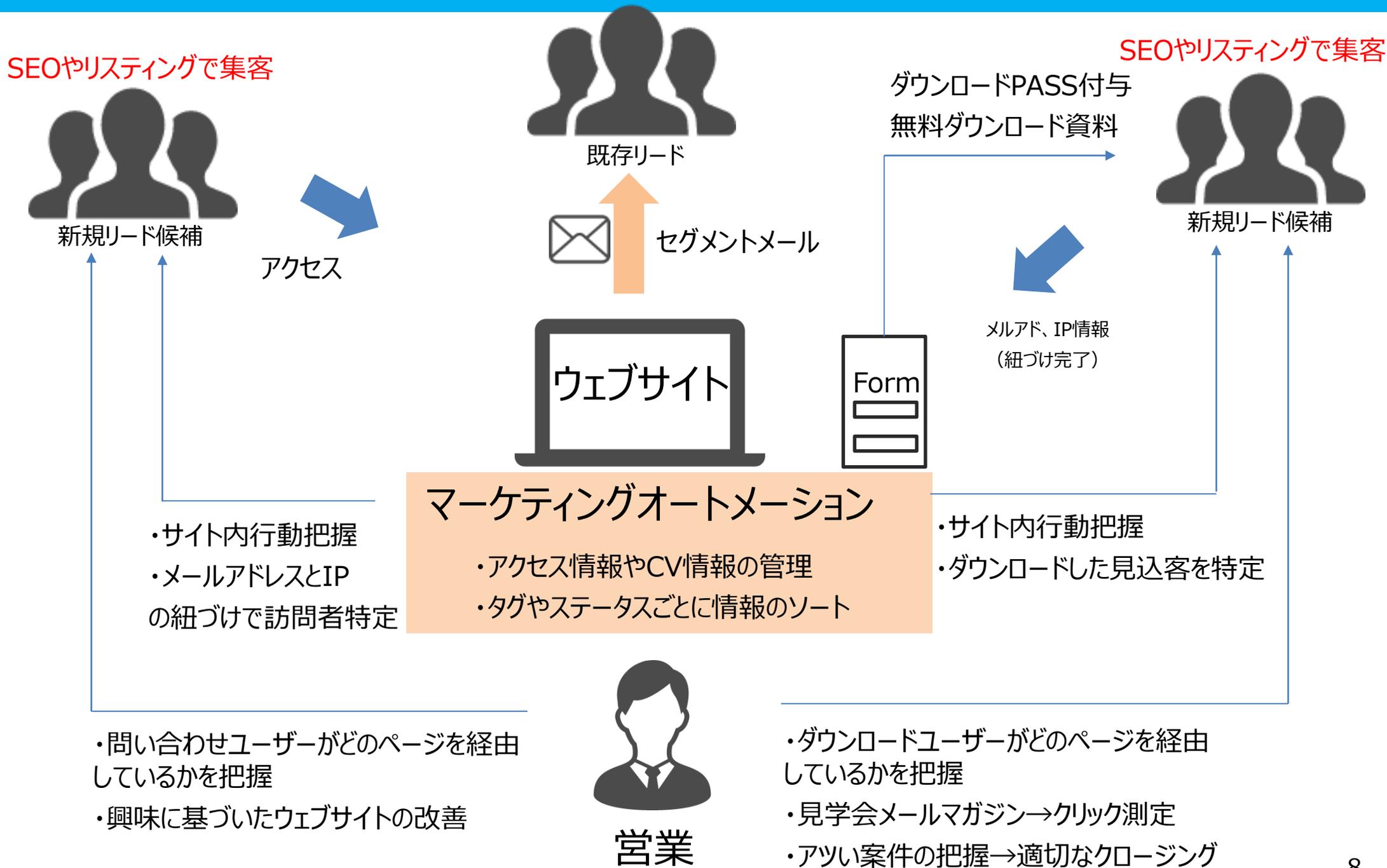
全てMAで可能に！



・メールアプローチ  
・ログ追跡が可能に。 ➡ **リード化**

・リードのクリック判定  
・ログ追跡が可能。 ➡ 適切なクロージングで **受注へ**

# 7. MAでできることまとめ



## 8. 運用支援費用 (※bownow費用含む)

### 一般的なMA導入費用

MAツール導入費用… 1000万～数十万円  
 MAツール月額費用… 100万～5万円  
 コンサルティング費用… 30万～

初めての施策にこの予算を申請することが難しい・・・

やった方がいいけど「今すぐはできない、まだ早い」という結論に…  
 エントリープランをご用意しました。

	エントリー	スタンダード
導入・設定費用 (初回のみ)	¥50,000	¥50,000
月額費用 (6か月～)	¥50,000	¥100,000
リード数	1000	3,000
PV数	～50,000まで	～50,000まで
ユーザーログ	○	○
メール配信	×	○
Webフォーム	1フォーム	無制限
登録ドメイン数	1ドメイン	無制限
定例ミーティング	月1回	週1回
遠隔サポート	○	○

### 支援内容

- ・ツールの導入、HP初期設定
- ・フォーム作成
- ・フォームのhtml設置 (ポップアップ)
- ・見込み情報の最適化
- ・電話、メールサポート
- ・定例ミーティング

実績として当社ホームページなどでご紹介させていただければ、  
**導入費用無料**でご案内いたします。

※その他制作やwebサイトの改編は別途お見積りいたします。

# 9. MAの効果を更に上げるための広告オプション

リスティング広告



ランディングページ



指定キーワードで検索をしたユーザーに対して検索結果に広告を掲載することが出来るサービスです。



検索結果や広告などを経由して訪問者が最初にアクセスするページのことです。略してLPとも呼ばれます。広告を最大限効果を出すために、かけた広告に内容を特化させ、そのページ内で結論まで持っていくことが多いです。

## MAとの相性が良い理由

確実にアクセス数が増えるのでPDCAを回しやすい。

狙いたいキーワードでターゲットを集められる。

## 広告,MAとの相性が良い理由

広告に対しての実施効果が分かりやすくなる。

問合せフォームとの相性が良いので個人ログを取得しやすい。

ページの読了率でどこで興味がなくなったかを分析できる。

広告に合わせてストーリーを立てることが出来るので効果を出しやすい。

合わせてご提案が可能です！ぜひご相談ください。

# 10. 最後に

大きく予算をかけられない、中小企業様にこそおすすめしたい。

## 中小企業の特徴

- 大きな予算が取りにくい
- 社内にマーケティング専任の担当がない
- 短期的な効果が得られないものは始めにくい

しかし、実はマーケティング改善を行うことで効果が出る可能性が高い企業がほとんど！！

## 当社が考えたこと…

導入障壁を下げて  
まずは始めてみてほしい

専任担当がいなくても  
使える環境を作りたい

いきなり全てではなく  
できる範囲から広げていく

## 使いこなして頂くことで

- 保有リードを活用したマーケティングが出来るようになる為もっとMAを利用していただける
- サイトコンテンツの見直しや他商材との連携によりもっと効果を上げてもらえる
- マーケティングコンサルを受けていただくことで、より高度なマーケティング活用を実施してもらえる

ご検討のほど、よろしくお願いいたします。

本資料に関してのお問合せや、ホームページ制作および広告運用に関するご相談は、  
下記までお気軽にご連絡ください。



〒020-0135

岩手県盛岡市大新町6番35号 アイビル大新町2F

 **019-613-9381**

<営業時間>9:00～18:00(土・日・祝日を除く)

