



Realize the Vision.  
POTENTIAL UNITED INC.



面白い世界があるよ！  
BtoBマーケティング × エクスペリエンス デザイン  
on AWS

# — あなただれ？

## 伊藤博美 “いとうひろみ”



### →コミュニティ

- JAWS-UG
- ウメキタフォース
- オープンハードカンファレンス大阪
- ハッカソンもろもろ
- IoTもろもろ
- MoMo-chanTV
- GCなんとかry.. など...

### →お仕事

- 所属：ポテンシャルユナイテッド
- B2Bマーケティング
- ストラテジスト／コンサルタント

### →おぼえかた

- パーマ
- メガネ
- ひろみさん、ひろみん
- いとーさん、いとーちゃん

### →SNS

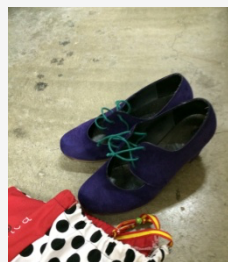
- TW : @hiro\_baila
- F B : facebook.com/hirobailaora
- I G : hioramos

### →その他

- モットー：どうせカロリー摂るなら  
美味しいもので！
- 世界の人々とフラメンコを研究中



**JAWS-UG**  
**関西女子会**  
AWS User Group - Japan



# — まじめに会社紹介！

私たちは、**BtoBのマーケティングにノウハウを持つ**  
**マーケティング会社です。**

**コンサルティングから制作から開発・運用までワンストップで提供。**

会社名	株式会社 ポテンシャルユナイテッド	
所在地	大阪市中心区石町2-3-9 天満橋コードビル6F	
代表者	代表取締役 平野 孝幸	
従業員数	21名（AP 1名、S&C 2名、C&D 16名、サポート 2名）	
沿革	2000年10月	会社設立 戦略的WEBサイト構築サービス開始。
	2001年10月	WEBサイト運用コンサルティングサービス開始。
	2003年 2月	北米企業とのアライアンスによりSEO対策サービス開始。
	2003年10月	リスティング広告運営代行サービス開始。
	2004年 3月	CMS Cyclone Engine サービス開始。
	2008年 6月	Salesforce.com Japan セールスパートナー契約。
	2012年10月	Potential Finder! サービス開始。
	2015年10月	中国を対象としたインバウンド サービス開始。

# ポテンシャルユナイテッドのお仕事

## STEP 1 事実の確認

現状・課題の把握と  
マーケティング目的の設定

## STEP 2 真実の把握

マーケティング戦略  
コミュニケーション戦略設定

## STEP 3 現実への対応

マーケティング対応  
コミュニケーション対応

市場調査

認知

理解・納得

好意形成

### マーケティング・リサーチ

- マーケティング設計
  - 事業開発
  - ブランディング
  - 販売促進
  - 広報・PR
  - 営業支援
  - 経営戦略
- 定性調査
- 定量調査
- 調査企画
- 各種分析

### 検索エンジン対策

- 自社サイト内・外のSEO対策
- キーワード広告の運用

### プロモーション企画

- ソーシャルメディア（口コミ）の活用
- クロスメディア・展示会連動

### 戦略的サイト構築

- ポテンシャル発掘分析
- マーケティング戦略立案
- 情報設計／導線設計
- コンテンツ企画／クリエイティブ
- Facebookファンサイト構築
- スマートフォンサイト構築

### システム開発

- コンテンツ・マネジメントシステム開発
- ECシステム開発

### 広告効果測定／ログ解析

- 広告効果測定
- ログ解析

### 運用支援・サポート

- WEB運営事務局の支援
- PDCA環境構築

### CRMシステム導入支援

- Salesforce導入支援
- Marketo導入支援
- データ分析基盤構築支援

マーケティング設計／市場調査  
分析／提言

検索エンジン／  
広告媒体  
ソーシャルメ  
ディア  
検索順位  
／クリエイティブ  
ランディング  
ページ

Webサイト  
モバイルサイト

重点訴求情報  
商品購入  
資料請求

KGI

お問い合わせ  
資料請求への  
フォロー営業活動

CRMシステムとの連携

salesforce



# ポテンシャルユナイテッドのお客様たち

**HORIBA**  
Explore the future


こころまち つくろう  
**KEIHAN**  
京阪電鉄

**Panasonic**

 **東急不動産**

 **NIPRO**

**mini**  **mini**

 **北おおさか信用金庫**

 **関西電力**

**八重洲地下街**

 **日本M&Aセンター**

広告効果測定システム  
**ADEBiS**   
アドエビス

環境を創造する  
Potential of Concrete  
**CON**  
ケイコン株式会社

  
**DAIMARU**

  
株式会社 **昭和丸筒**

  
**JACKALL**

そう...私たちは  
BtoBマーケティング  
×  
エクスペリエンス デザイン  
集団なのであります(´Д`)ゞ ビシッ!

でも...ちょっと待って

そんな会社がサポーター企業に??  
なぜランチセッション??



AWSとBtoBマーケティング会社...  
ちょっと距離遠くない??  
いや遠くない...どっち??  
(・ω・。)(。・ω・)

遠くない！？ほんとに？！

では、探ってみようじゃないか！

BtoBマーケティング会社に勤める私が  
AWSとの可能性について考えてみた！  
どどーーん(°д°)壮大！！

そもそも  
マーケティングって...？

— では、改めて…マーケティングとは？

**売上を上げる、売上に関わる  
活動のすべて**

**お客様に価値を提供し、評価され、  
対価をいただく**

**これがマーケティングの思考**

それはみんなやってるのでは？

どうゆうこと??



マーケティング思考のないとき  
(ノド)・°・。

# マーケティング思考のないとき～(ノド)`・

## ・よくわからないけど儲かっている

「たまたま」ニーズがあって、「たまたま」欲しいものに当たりヒット！  
今は良いけどこの先はわからない。競合他社が出てきたらたちまちアウト。

## ・作れば売れる時代だったなあ・・・

競合が無い中、とりあえず先に作れば売れる。でも、今は選べる時代。特別な技術や特殊なもの、他にはない優れたものがなければそうそう売れない。じゃあ、なにを作ったらよいのか・・・

## ・うちの営業マンはすご腕なので！

売るモノ・サービスがずっと同じであれば良いのかもしれませんが、人に依存してませんか。世代が変わり、時代が変わったら、頼っていたその人たちがいなくなってしまうたら・・・先はわからない。

## ・モノやサービスがイケてるから大丈夫

どんなに優れたモノやサービスだけでは、継続してファンでいてくれるとは限りません。

なんだか不安定ですね。

マーケティング思考のあるときー♪  
ヾ(\*´▽`\*)(▽`\*)ノ

# マーケティング思考のあるときー♪

## ・市場や競合をしっかりとリサーチして捉える

お客様のベネフィット（得られるメリット）を満たすため、しっかりと競合と自社の差別ポイント（強み）を見出し、違いをアピール！

## ・セグメンテーションとターゲティング

作ったモノやサービスの強みをしっかりと評価してくれるお客様を定義し、把握。その中から狙いを絞って差別化ポイントでセールスを仕掛ける。

## ・仕組み化された営業スタイル

どんな？＝ターゲティング、何のための？＝目的の明確化、どのように？＝手段、どこで？＝チャネル・環境、集める＝認知、接点＝きっかけづくり、持続＝逃さない、購入＝満たす、仮説検証＝振り返り・・・これらを繰り返す。

## ・スイッチングコスト価値を最大限に提供する

機能的価値や感情的価値を向上させ、お客様の手間や時間やコストを下げ、関係づくりを強化し、継続した関係を築く。

こんなこと本当にできるの？

# マーケティング思考のあるときー♪

- ・ 市場や競合をしっかりとリサーチして捉える

市場調査データに基づくマーケティング

- ・ セグメンテーションとターゲティング

定量（web）、定性（インタビュー）

- ・ 仕組み化された営業スタイル

分析、インターネット、広告、DM、インバウンド、  
効果測定、コミュニケーション、  
マーケティングオートメーション、IoT、BI

- ・ スイッチングコスト価値を最大限に提供する

CRM、PRM、CMS、R&D

( °Д° )ハッ!



( °Д° )ハッ!  
これってAWSが全部いい感じにして  
くれてるじゃん

( °Д° )ハッ!  
AWSでどんどん試せるじゃん

( °Д° )ハッ!  
**BtoBマーケティング**  
×  
**エクスペリエンス デザイン**  
**on AWS**  
で P D C A 回しまくりじゃん

売上を上げる、売上に関わる  
活動のすべて  
をAWSが補ってくれる。

IoTのような新しい  
マーケティングチャネルにも対応できる。  
チャレンジできる。

# 日本はマーケティング発展途上国

みんなの技術で  
日本のマーケティングを変えよう！

# JAWS-UGもJAWS DAYSも AWSのマーケティング。

既にみんなその戦略の中だけで  
イヤじゃないでしょ？

すごくオープンな  
こういう新しいマーケティングを  
日本もどんどんやっていこうぜ！

**ご清聴**  
**ありがとうございました**