



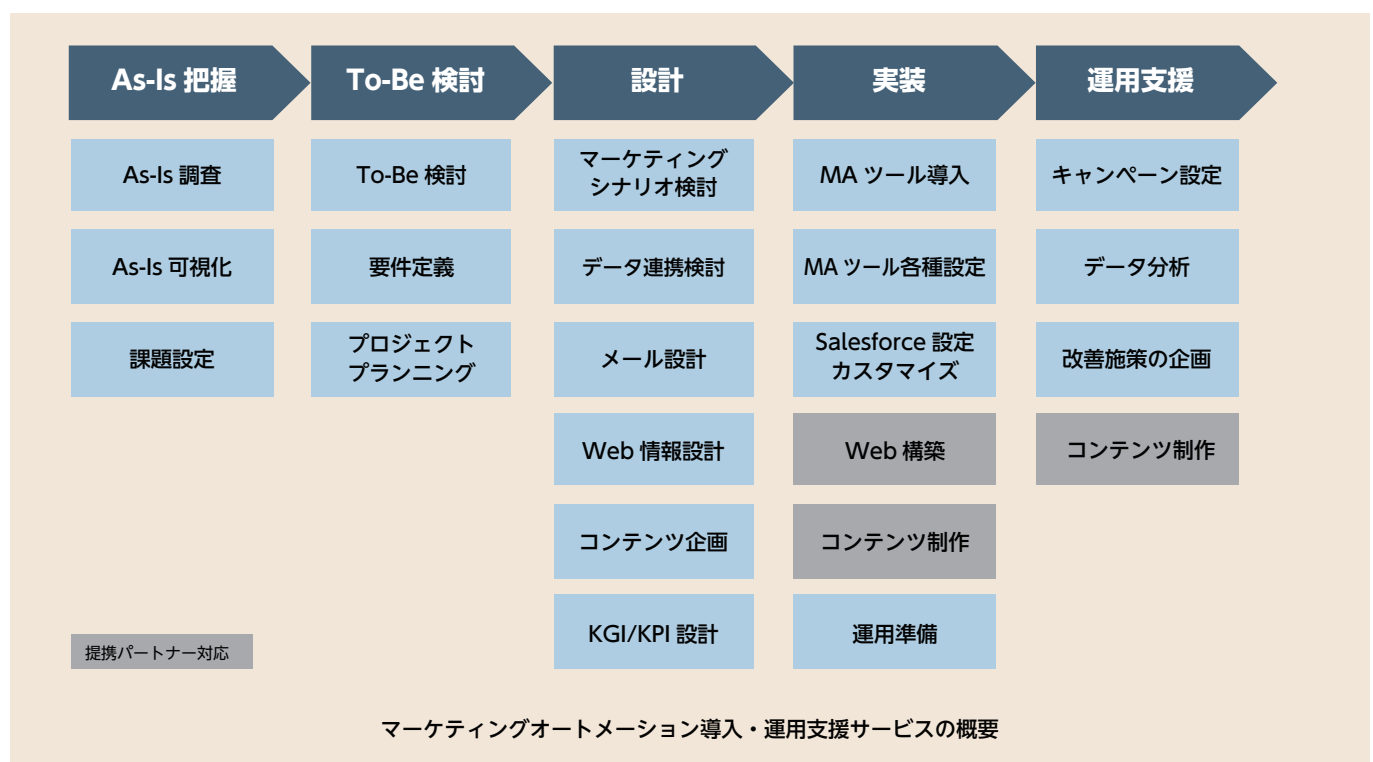
マーケティングオートメーション活用支援サービス

サンブリッジでは、単にマーケティングオートメーションツールの導入だけでなく、お客様のマーケティング戦略、WEB設計、コンテンツ企画、Salesforce連携および運用支援など、マーケティングオートメーション導入・運用に必要なサービスを1ストップで支援します。

マーケティングオートメーション導入・運用支援サービスの概要

サンブリッジが提供するマーケティングオートメーション活用支援はAs-Is把握、To-Be検討、設計、実装、運用支援の5つのプロセスに渡り、お客様の業務を分析した上で最適なマーケティングシナリオの策定とツールの選定を行い運用支援を進めながら導入後のプロセスの改善までを視野に入れたサービスを提供しています。

また、これまで数多くのSalesforce導入実績にて得た経験に基づき、お客様マーケティングオートメーションとSalesforceの連携もサポートします。



1. As-Is把握・To-Be策定の概要

現状のマーケティングと営業業務の業務を可視化した後、問題点の洗い出しと課題設定を行います。優先度の高い課題を軸にTo Beの検討を行い、To Beの業務フローと、それを実現するための要件の定義を行います。

2. マーケティングシナリオ検討の概要

マーケティングシナリオは、見込み客(リード)の創出→見込み客育成→Hot見込み客の営業への引継ぎ→商談結果のフィードバックと、主にマーケティング活動を軸としたシナリオを検討します。このシナリオを元に、各施策(キャンペーン)へ展開、中長期の運用スケジュールの策定を行う事となります。

3. メール設計

マーケティングシナリオは、見込み客(リード)の創出→見込み客育成→Hot見込み客の営業への引継ぎ→商談結果のフィードバックと、主にマーケティング活動を軸としたシナリオを検討します。このシナリオを元に、各施策(キャンペーン)へ展開、中長期の運用スケジュールの策定を行う事となります。

4. WEB情報設計

マーケティングオートメーションでは、ツールの導入に合わせ既存サイトの改修、新規構築を行うケースが多い。その際、見込み客の行動導線を踏まえた「サイト構造設計」、コンバージョンや使いやすさを意識した「画面構造設計」を行います。

5. KGI・KPI設計

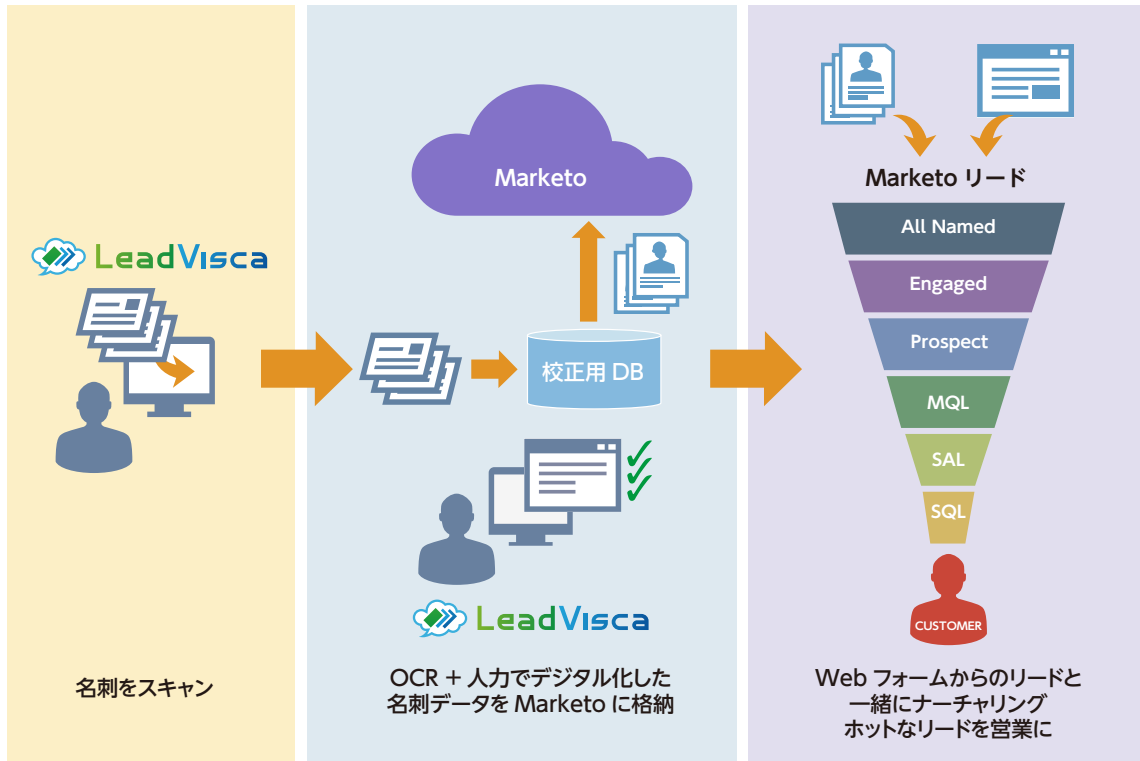
運用における「成果(KGI)」と、「成果に繋がる重要な指標(KPI)」の策定においては、そのプロジェクトの特性に応じた策定方法を用います。

名刺データのマーケティングオートメーションでの活用

日本のビジネスシーンにおいて、名刺は重要なコンタクト情報であることに説明の余地はありません。しかし、名刺をデジタル化して社内で共有しても、その後の活用が単なる一括メール配信や営業個人の活動に依存するようではあまり意味がありません。

名刺で獲得した顧客情報は、マーケティングオートメーションやSalesforceで活用することで、リードから取引先として商談化するまでのプロセスを可視化でき、ステージごとに最適な施策を実行することが可能になります。

サンブリッジはマーケティングオートメーションやSFAと統合された名刺ソリューションによりお客様のビジネスを加速する顧客データマネジメントを実現します。



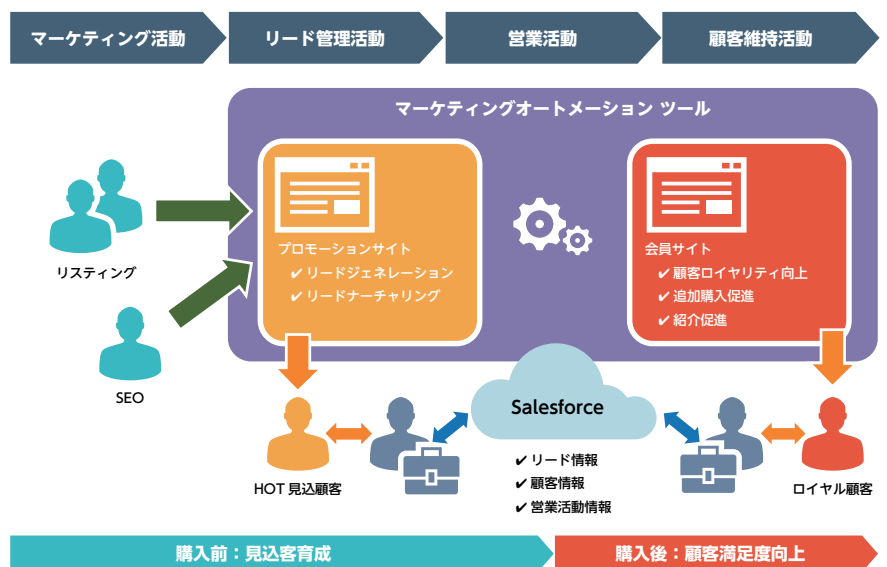
LeadViscaによる名刺のデジタル化：名刺情報を正確にデジタル化し、Marketoのリードデータベースに自動登録

マーケティングオートメーション導入・活用事例

大手不動産企業様

大手投資用ワンルームマンション販売企業様に対し、マーケティングオートメーションを導入した事例。

見込み客獲得・育成では、「顧客の属性情報 + 行動履歴：マーケティングオートメーション」⇔「Salesforce：営業活動履歴」を双方連携することで、マーケティング活動と営業活動の効率化を実践。また、顧客維持活動にもマーケティングオートメーションを活用し、追加購入や、他顧客紹介の促進を図っています。



マーケティングオートメーション導入・運用支援の事例：大手不動産企業様



お問い合わせ先 **株式会社サンブリッジ**

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル11F

☎ 03-5488-6003

<https://www.sunbridge.com/solution/marketing/>
<https://www.sunbridge.com/solution/datamanagement/>