

マーケティングオートメーションツール

BowNowとは？

株式会社フロンティア

〒467-0066

名古屋市瑞穂区洲山町二丁目14番地水野ビル2F

TEL：052-853-9890 FAX：052-853-9891

目次

01	BowNowとは？	・ ・ ・ ・ ・ 3P
02	BowNowの特徴	・ ・ ・ ・ ・ 6P
03	BowNowの運用イメージ	・ ・ ・ ・ ・ 9P
04	BowNowの機能	・ ・ ・ ・ ・ 12P
05	料金について	・ ・ ・ ・ ・ 22P

01

BowNowとは？

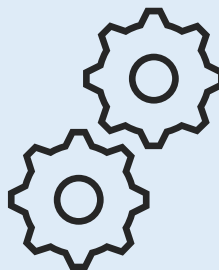
BowNowが解決する「MAツールの課題」

BowNowは日本にマーケティングを“段階的”に根付かせていくことを目指しているMAツールです。
一般的なMAツールの課題をBowNowで解決することができます。

< 一般的なMAツールの課題 >



機能が使いこなせない



自動化にはtoo much



開始に時間がかかる

BowNowが実現すること

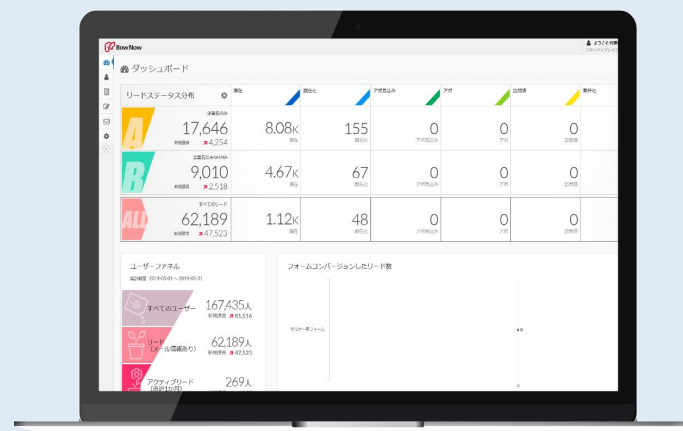
7,500社の導入で培ったノウハウをシンプルなテンプレートにすることで
“機能がシンプルで、すぐに使えるMAツール”を実現しました！

複雑な設定なしで、商談創出を効率化できる

日本のマーケティング現場で本当に使えるツールにするために、
 営業部門もマーケティング部門も使えるシンプルな設計にこだわりました。
 複雑な設定はなく簡単にマーケティング活動を始められます。

導入後すぐに成果が出て、かつ中長期的な育成活動も開始できる

中長期的な目線が必要な育成活動に必要な機能を備えつつも、
 即成果に繋げるための、いま「アツい」ユーザーを見つける機能が豊富です。
 成果を出しつつも中長期的な育成活動に取り組む土台が作れます。



02

BowNowの特徴

ABMテンプレート機能

テンプレートだからこそ**"誰でも"**短期的な成果と中長期的な育成活動を実現できる

ステータス移行条件	1ヶ月に3アクセス	中間CV	アポ獲得	訪問	担当OK	契約	
リードステータス分布	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
年高1000万以上 A 新規獲得 373 373	200 潜在	20 顕在化	3 アポ見込み	10 アポ	100 訪問済	30 案件化	10 受注
年高1億~1000億 B 新規獲得 365 365	250 潜在	30 顕在化	5 アポ見込み	10 アポ	50 訪問済	15 案件化	5 受注

自社のゴールデンルートを見つけるのには多くのリソースとコストと時間を割く必要があります。

BowNowは7,500社以上に運用支援を行い、蓄積したデータからゴールデンルートをテンプレート化しました！

ポイント 1

**1年後の100%より
3カ月後の70%を実現！**

時間をかけた100%の成果よりも70%でも「直近の成果を出し、そこから改善していく」ことに価値を感じてもらうため、設定や準備を行わずに使い始められます！

ポイント 2

**マーケも営業も
見るべきリストが一目瞭然！**

ダッシュボードを見れば、マーケは「まだまだ客」の育成、営業は「今すぐ客」にアプローチを行うための**リストが一瞬で分かる画面**になっています！

ポイント 3

**ホットな顧客を自動分類し
お知らせ！**

スコアリングやシナリオ設計をしなくても**自動的にステータス分類**がされホットな顧客を抽出し、営業担当社にメールでお知らせしてくれます！

ポイント 4

**自社独自のホット条件も
簡単設定！**

直近の成果から更なる成果に向けた**独自ホット条件も複雑な操作がなく、直感的な操作で簡単に設定**することが可能です！

ベストプラクティスとは

テンプレートに則って運用することによってリストやフローが明確になり
即実践できる→ノウハウが貯まるという良いサイクルができる

リストが明確

- マーケも営業もアプローチリストが明確
- リストが自動的に整列している



運用フローが明確

- アプローチ業務のテンプレなので運用フローが属人化せず明確になる



即実行！即成果！

- 即使える、ノウハウ貯まる（体制が整う）
- 成功体験が増える



03

BowNowの運用イメージ

"段階的な"MA活用の流れ

まず「小さな成功体験（quick win）」から「勝ちパターン」を探ることから始め、「ナーチャリング活動の自動化」ではなく、「見込みリード選別の自動化」を行うことを活動目的としています。



“段階的な”運用を BowNow で行うと・・・

さらにこの段階的なMA運用をBowNowを使って実現することで、
“より短期間で”成果を出すことが可能になります。



04

BowNowの機能

機能

BowNowは3つのステップで商談数の最大化を目指しています。

BowNowの機能を各ステップごとにご紹介します。

Step 1

見込み顧客を収集し判別する

Step 2

見込み顧客に有益な情報を配信し良好な関係を築く

Step 3

見込み顧客の検討タイミングを逃さず効率よく商談を創出する

1.見込み顧客を収集し判別する

自社サイトを訪れているユーザーの企業情報や個人情報を分析したり、
CVユーザーをデータベースに取り組みことで見込み顧客を収集し情報を整理し判別することができます。

できること

■ サイト訪問者に企業情報を付与

└企業名や業種のほか企業の活動内容や事業分野の
情報も分析可能

■ サイト訪問者のアクセスログ解析

└誰が・どのページを・どれくらい見ているのか、を
分析し、ユーザーの動きを可視化

■ フォーム作成

会社・組織名	リード	UV数	リード数	UV数	セッション	PV	CV	属性別CV 取得率	売上高
スターティア株式会社	0	0	0	0	0(0)	0(0)	0(0)	300-1000人未満	2000-10000円未満
株式会社ハラダシブレイク	0	0	0	0	0(0)	0(0)	0(0)	20人未満	3000-10000円未満
みどりい	0	1	0	1	7(7)	14(14)	0(0)	20人未満	不明
クラウドサービス株式会社	15	80	15	80	692(692)	3,034(3,034)	10(10)		
大学共済財団機関法人 情報・システム	0	2	0	2	3(3)	3(3)	0(0)		
東海銀行	0	2	0	2	2(2)	2(2)	0(0)	不明	不明
株式会社夢成出版社	0	2	0	2	3(3)	3(3)	0(0)	100-300人未満	3000-10000円未満
ピーエント株式会社	0	2	0	2	2(2)	2(2)	0(0)	20-50人未満	3000-10000円未満
パピエール薬品株式会社	0	0	0	0	0(0)	0(0)	0(0)	1000人以上	50000円以上
本間建設工業株式会社	0	1	0	1	1(1)	1(1)	0(0)	1000人以上	50000円以上
Miram株式会社	1	1	1	1	24(24)	40(40)	0(0)		
X社	0	1	0	1	254(254)	1,111(1,111)	0(0)		
株式会社キーンエンス	0	0	0	0	0(0)	0(0)	0(0)	1000人以上	50000円以上
株式会社M&I Group	0	1	0	1	1(1)	1(1)	0(0)		
アジア製造株式会社	0	1	0	1	1(1)	1(1)	0(0)	1000人以上	10000-50000円未満
美研科学工業株式会社	0	1	0	1	2(2)	3(3)	0(0)	1000人以上	50000円以上
株式会社ボナルスター東京	0	1	0	1	2(2)	2(2)	0(0)	300-1000人未満	10000-50000円未満
ソーキューブ株式会社	0	1	0	1	1(1)	3(3)	0(0)	1000人以上	50000円以上
株式会社ノバレーゼ	0	1	0	1	1(1)	2(2)	0(0)	1000人以上	50000円以上
フューテン株式会社	0	4	0	4	9(9)	14(14)	0(0)	300-1000人未満	不明
オムガノ株式会社	0	1	0	1	1(1)	1(1)	0(0)	1000人以上	50000円以上
株式会社宝通堂	0	1	0	1	2(2)	2(2)	0(0)	100-300人未満	10000-50000円未満
株式会社	0	1	0	1	2(2)	2(2)	0(0)	不明	不明

2.見込み顧客に有益な情報を配信し良好な関係を築く

反響を作り獲得した見込み顧客に対して定期的に有益な情報を配信し良好な関係を築きます。

従来、営業マンがひとりひとり手動でおこなっていた定期的な情報提供をシステム化することで効率よく追客活動をおこなうことができます。

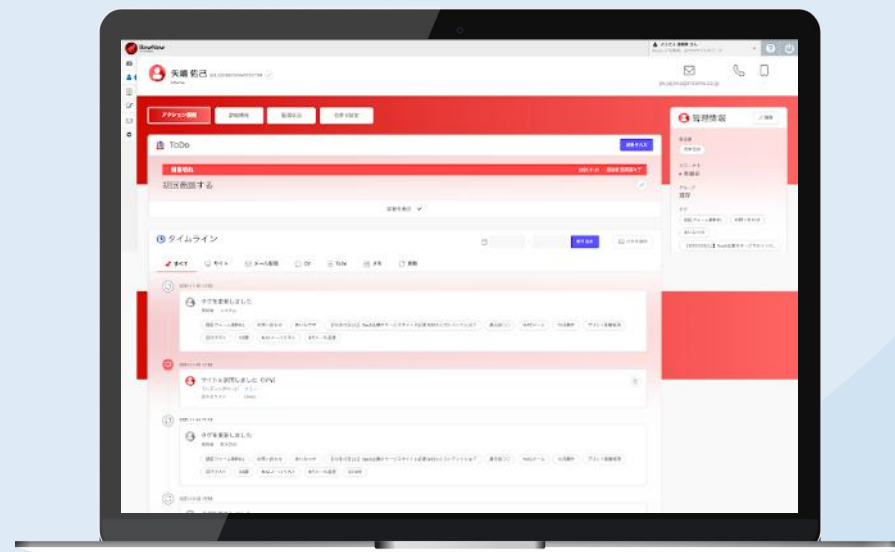
できること

■ 細かい条件検索による絞り込み

ユーザーアクションのほか業種などの詳細な条件で検索しリスト化、アプローチリストが簡単に作成できる

■ メール配信

見込み顧客にメールを送ることで定期的な接点を持ち、ナーチャリング活動を促進



3.見込み顧客の検討タイミングを逃さず効率よく商談を創出する

見込み顧客と良好な関係を築けていると、商品・サービスを検討したタイミングを逃さず効率よくアプローチでき
営業の商談数を最大化することができます。

できること

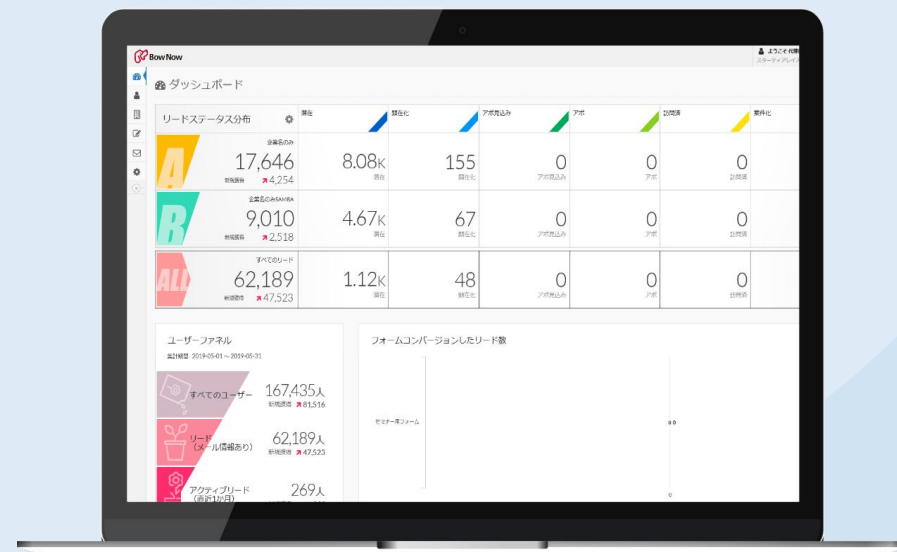
■ ABMテンプレート

└ステータス・ポテンシャルの2軸で顧客を自動的に振り分けすることで、アプローチを最適化

■ 追客アラート機能

└訪問済みの見込み顧客が何かしらのアクションを起こすと営業担当に通知

■ 商談履歴管理



機能一覧

商談数を増やすために厳選した機能が豊富です。
シンプルな機能設計で商談数の最大化を目指せます。



企業情報分析



ユーザー情報分析



細かい条件検索



フォーム作成



商談履歴管理



追客アラート機能



アカウント作成無制限



Cookie取得一覧表示

企業情報分析

サイト訪問者と保有リストに**企業情報を付与**し、マーケティング施策に活用できる

画面UI

The screenshot shows the 'BowNow' web analytics dashboard. The main section is titled '企業に所属するユーザー' (Users belonging to the company) and displays a table of user activity. The table includes columns for name, session count, PV, CV, last action date, tags, status, and group. The company being analyzed is '株式会社三和〇〇' (Kabushiki Kaisha Sanwa 00).

氏名	セッション	PV	CV	最終アクション日	タグ	ステータス	グループ	紐着数	企業所属
中山 佳保	4[4]	5[5]	1[1]	2021-06-07 11:16:23	BowNow標準: 対象外	新規	新規企業	0	付与
大崎 春香	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-10 20:03:36	BowNow標準: アダ見込み	新規	新規企業	0	付与
伊藤 真	0[0]	0[0]	1[1]	2020-07-14 08:58:04	BowNow標準: 健全	新規	新規企業	0	付与
大嶋 洋平	2[2]	3[3]	1[1]	2020-07-14 08:28:57	BowNow標準: アダ	新規	新規企業	0	付与
長岡 謙介	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-10 16:39:40	BowNow標準: 案件化	新規	新規企業	0	付与
藤田 大樹	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-23 18:10:41	BowNow標準: 案件化	新規	新規企業	0	付与
辻藤 唯之	0[0]	0[0]	2[2]	2021-05-31 09:16:18	BowNow標準: 滞在	新規	新規企業	0	付与
浅野 真	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-10 15:34:44	BowNow標準: 滞在	新規	新規企業	0	付与

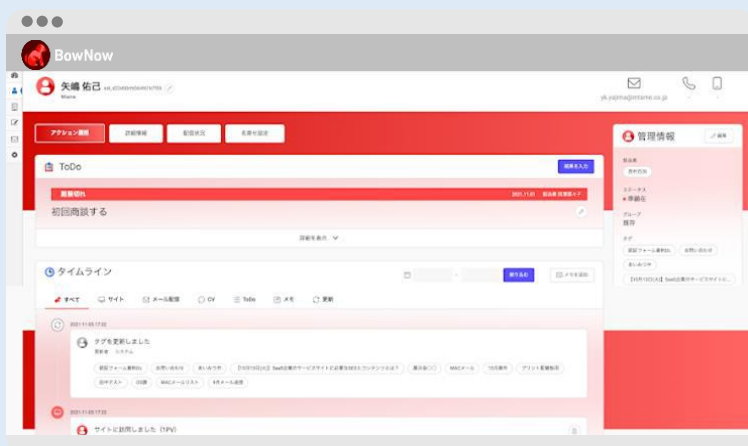
- Webサイトに来たユーザーの企業名が判別できる
- コンテンツが適したターゲットに届いているか分析できる
- 保有リストに企業情報を付与できる

60万社の企業リストからサイト訪問者や保有リストに企業情報を付与することができ、どの企業が自社サイトに訪問しているかを分析できます。また、企業名だけでなく、業種や従業員数、地域などの企業情報のほか、企業の活動内容や事業分野(製品・サービスの分類)など約200種の情報を付与し分析することもできます。

ユーザーのアクセスログ解析

サイト訪問者が何に興味を持っているかわかる

画面UI



■ ユーザーが何に興味をもっているかがわかる

ユーザーの「いつアクセスして」「どのコンテンツを」「何秒」みているかというアクセスログを簡単に分析することができます。また、アクセスログ以外にも、どういうフォームを送信したかというCV履歴はもちろん、他の営業担当のメモやタグ、どんなメールに反応したか、どんな資料を見ているかなどのアクション履歴が確認できます。ユーザーが何に興味を持っているかを分析し、その情報をもとに営業のアプローチやメールマーケティングなどをおこなうことができます。

フォーム作成

フォームで見込み顧客の情報を収集し、
より効率的なマーケティング活動を実現する

画面UI



- フォームが簡単に作れる
- 見込み顧客の情報をデータベースにためていく

BowNowのフォーム作成機能は、その他ツールに比べても簡易的な操作でフォーム作成が可能です。直感的な操作で、自社に合った項目を設定できます。

作成したフォームは、BowNowの管理画面上で発行されるサイト反映コードを該当ページにコピー & ペーストすることで、自社サイトに設置することができます。

メール配信

見込み顧客に適切な情報を配信し、良好な関係を築く

画面UI



- 見込み顧客と定期的な接点を持つ
- ステップメール配信でコンテンツを届ける

BowNowに登録しているリードに対し、メールを送ることができます。全リストへの一斉送信はもちろん、「1か月以内に料金ページを訪れたユーザー」「お問い合わせフォームまで来たがCVに至らなかったユーザー」など特定の条件で絞ったリストをグループ化してメールを配信することも可能です。

また、フォーム送信を起点として一人ひとりに最大10ステップのメールを配信することが出来ます。

05

料金について

BowNow プラン内容

BowNowプラン	フリー	エントリー	ライト	スタンダード
月額費用	¥0	¥12,000	¥24,000	¥36,000
初期費用	¥0	¥0	¥100,000	¥100,000
リード数上限	100	200	1,000	5,000
PV数	~50,000PVまで	~50,000PVまで	~50,000PVまで	~50,000PVまで
作成可能フォーム数	1 添付項目使用不可	無制限	無制限	無制限
メール機能	○ 機能制限あり	○ 機能制限あり	○	○
トリガー配信 (メール配信リストへの配信)	×	×	×	×
カスタムフィールド	×	×	×	×
API連携	×	×	×	×
Salesforce/Kintone連携	×	別途費用	別途費用	別途費用
専任サポート	×	相談	初期設定のみ	初期設定のみ

BowNow プラン内容 -オプション-

登録リード数 (メールアドレス数)	スタンダードプラン
0~5000	追加費用なし
5001~10000	+10000円
10001~15000	+20000円
15001~20000	+30000円
20001~25000	+40000円
25001~30000	+50000円
30001~35000	+60000円
35001~40000	+70000円
40001~45000	+80000円
45001~50000	+90000円
50001~55000	+100000円
55001~60000	+110000円
60001~65000	+120000円
65001~70000	+130000円
70001~75000	+140000円
75001~80000	+150000円
80001~85000	+160000円
85001~90000	+170000円

月間PV数 (50001~300000)	料金
0~5000	追加費用なし
5001~100000	+10000円
100001~150000	+20000円
150001~200000	+30000円
200001~250000	+40000円
250001~300000	+50000円

月間PV数 (300000~)	料金
300001~400000	+10000円
400001~500000	+20000円
500001~600000	+30000円
600001~700000	+40000円
700001~800000	+50000円
800001~900000	+60000円
900001~1000000	+70000円

※登録リード数の料金は、ご利用プランより金額が異なります。登録リード数追加をご希望される場合は担当者までお問い合わせくださいませ。

BowNowについてより詳しく知りたい方へ

弊社ではより詳しいBowNowについてのご相談も可能です。

下記ウェブサイトの問い合わせフォームから

お問い合わせください。

[ウェブサイトを見る](#)

お電話での相談：052-853-9890



Company Profile

会社概要

会社名		株式会社フロンティア
所在地		名古屋市瑞穂区洲山町二丁目14番地水野ビル2F
TEL		052-853-9890
代表者		杉原 範彦
設立		2005年10月
メンバー		17名
URL		https://www.frontier-web.co.jp
事業		WEBプロモーション事業 ■WEBマーケティング └WEBサイト制作・ECサイト制作・WEBコンサルティング SNSコンサルティング EC事業 ■花ざかり └公式サイト : https://www.hanazakari.jp 楽天市場店 : https://www.rakuten.ne.jp/gold/hanazakari/ ヤフーストア : https://store.shopping.yahoo.co.jp/hanazakari/