

【BtoB営業向け】

世界一 わかりやすい！
マーケティングオートメーション

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

こんなお悩みありませんか？



WEBサイトのアクセスログや
セミナー参加履歴などを活用
できていない

見込み顧客との定期的な接触
(お役立ち情報の配信など)
ができていない

見込み顧客の中で、
どの顧客の成約率が高いか
判断ができない

マーケティングに割く
リソースがない

すべて、

マーケティングオートメーション (MA)

で解決できます

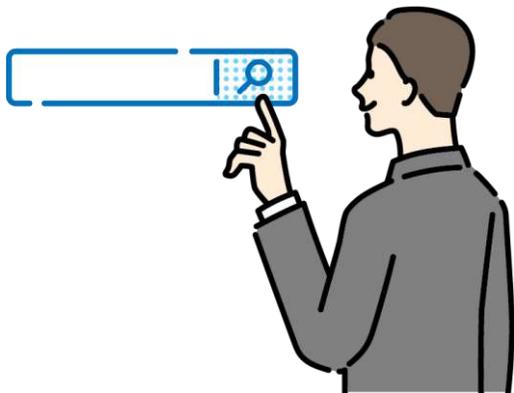
目次

- 01** MAが必要な理由 4P
- 02** MAとは 8P
- 03** MA導入効果 10P
- 04** まとめ 15P

01

MAが必要な理由

MAが必要な理由① Webマーケティングの歴史



Webマーケティングは、 “育てる”が重要な時代に。

インターネットの普及により、BtoB商材の顧客開拓に置いてマーケティングの重要性が拡大しています。近年のWebサイトには、人が訪れる仕組みや、訪れた人を把握し、案件化する仕組みが求められています。

1995年頃

Webサイトを作ればサイトに訪れてもらえた
(サイトがあることだけで、差別化できた)

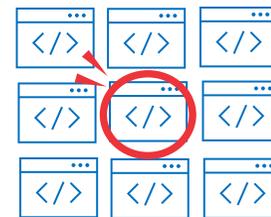


2000年頃

サイト数が急増

▶ 健全キーワードに対し、SEO対策やリスティング広告の利用が必要となった。

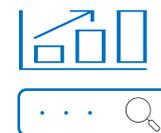
※SEO対策：狙いたいキーワードの検索結果で、自社サイトを上位表示させるための施策



2010年頃

顕在キーワードを狙う会社が急増し、SEO対策の難易度と広告単価が高騰

▶ 潜在キーワードの対策が必要となった。



現在

潜在キーワードで訪れた人（潜在顧客）はすぐに案件化しないことが多く、育成（ナーチャリング）が必要

▶ 潜在顧客の検討状況を把握し、個々の顧客に合わせて検討レベルを高める施策をとる仕組み（=MAツール）が必要となった。

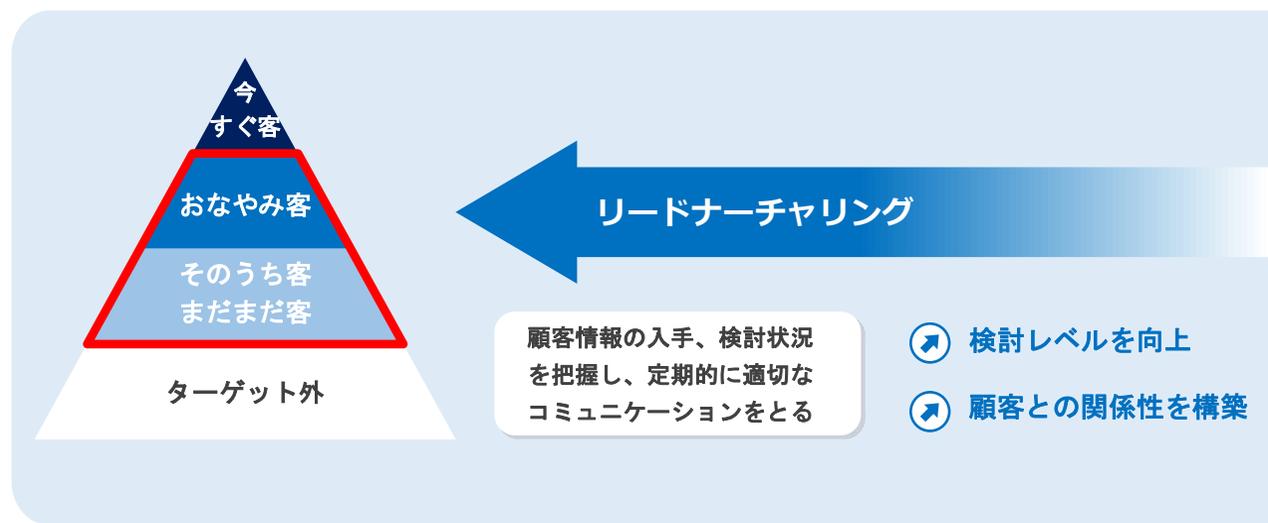
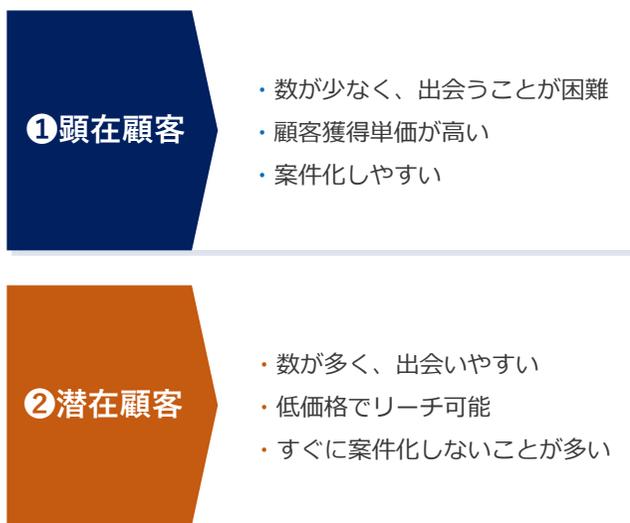


MAが必要な理由② リードナーチャリングの重要性

「育てる≒リードナーチャリング」によって 潜在顧客を“顕在顧客化”させることの重要性が高まる。

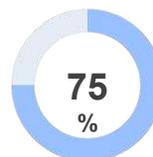
リードナーチャリングにより、潜在顧客を顕在顧客に引き上げることが可能です。

また、すでに顧客関係性が構築できている為、顕在顧客になった際に他社での購買を防ぐことが可能です。

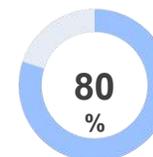


▶ 参考資料

- 獲得した見込み顧客のうち、直近で購買検討まで至っていない割合



- 積極的な購買意欲が見られないため、フォローを辞めてしまった見込み顧客が、2年以内に競合企業から購買する割合



※出典：Sirius Decision（欧米のマーケティングコンサルティングファーム）

MAが必要な理由③ リードナーチャリングにおける、適切なコミュニケーション

成功するには、意欲を見極め 最適方法でのアプローチが必須に。

適切なリードナーチャリングを行うためには、
見込み顧客の購買意欲の高低を見極め、
顧客の望む方法でアプローチを行うことが可能です。

不適切なコミュニケーション



何度も
打ち合わせを提案



そのうち客

適切なコミュニケーション



打ち合わせを提案



今すぐ客



お役立ち情報を配信



そのうち客

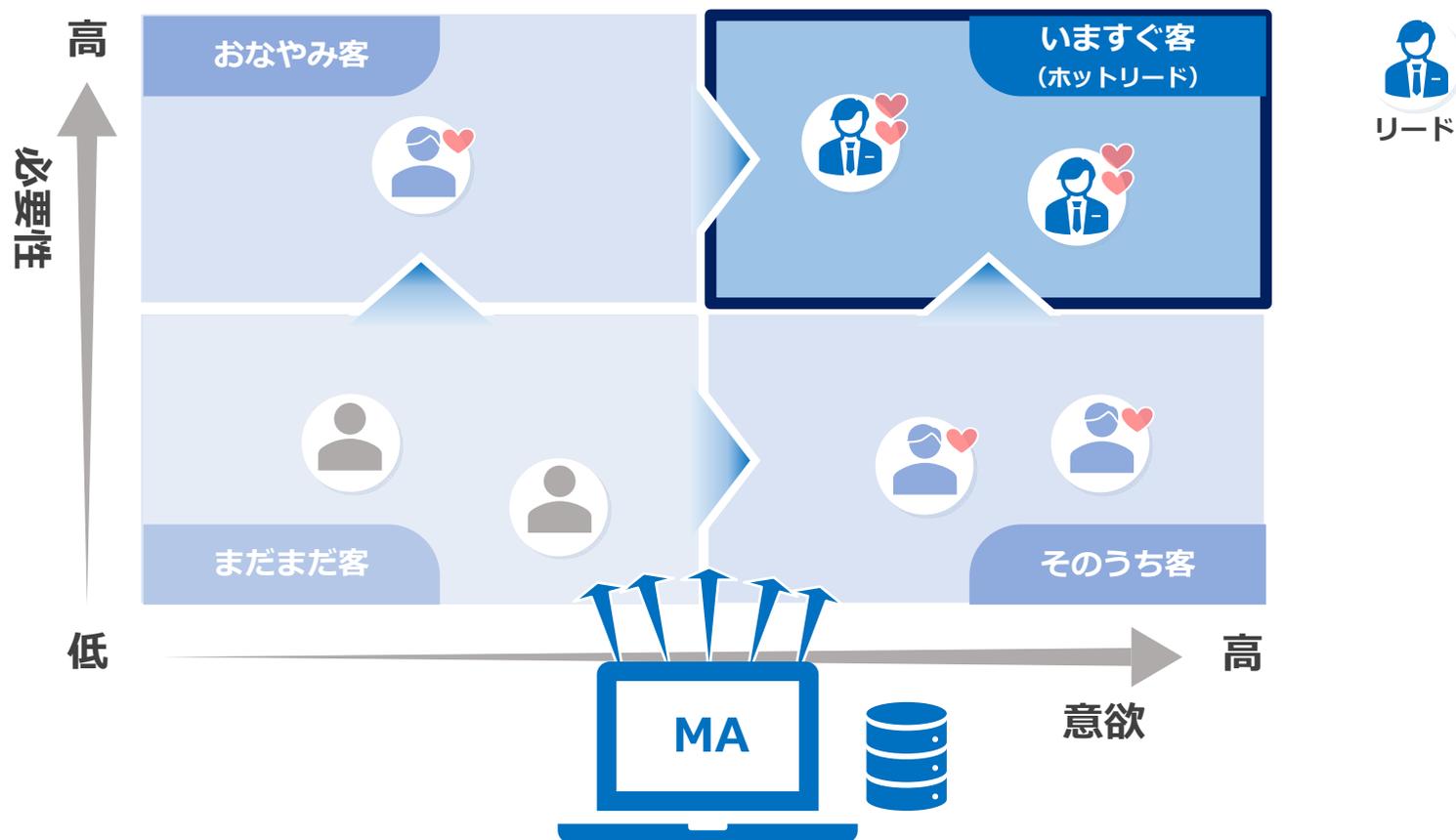
適切なコミュニケーションをとるためには、適切な情報が適切なタイミングで適切な相手に届く仕組みが重要

02

MAとは

MAとは

MAはリード（見込み顧客）の可視化・情報管理・ナーチャリングを行い、
潜在顧客を自動で顕在顧客（ホットリード）化していくツールです。



03

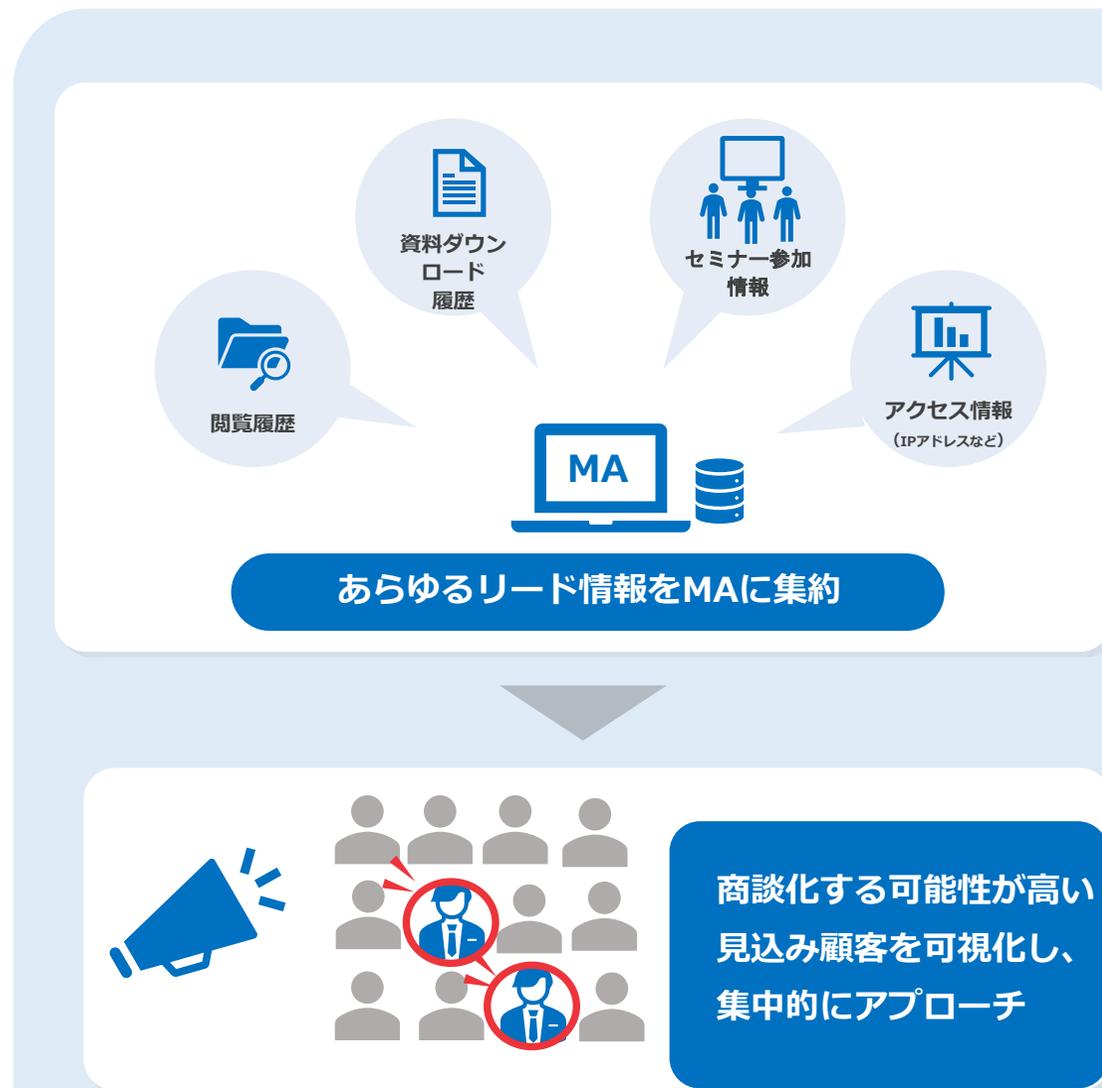
MA導入効果

MA導入効果①

“

有効な見込み顧客が 可視化され、商談数が増加

MAを用いることで、集めたリードにWebサイトのアクセスログ（例：閲覧履歴）などを掛け合わせ、有効な見込み顧客リストを作成することが可能です。

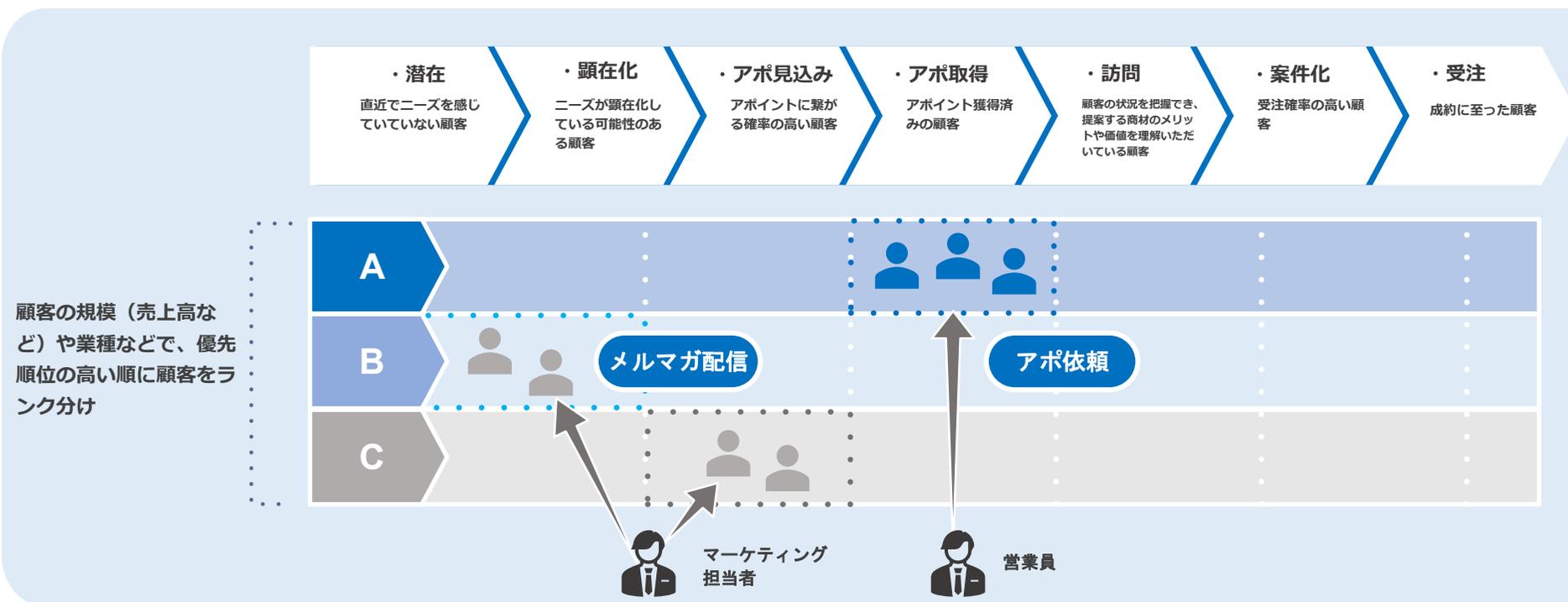


MA導入効果②

“

顧客の見える化で、効果的かつ
効率的なアプローチが可能

サイト上の行動を把握し分析することで、
リードごとの検討状況を推測することができるため、
無駄な提案活動や機会損失を防ぎ、アプローチの精度が上がります。

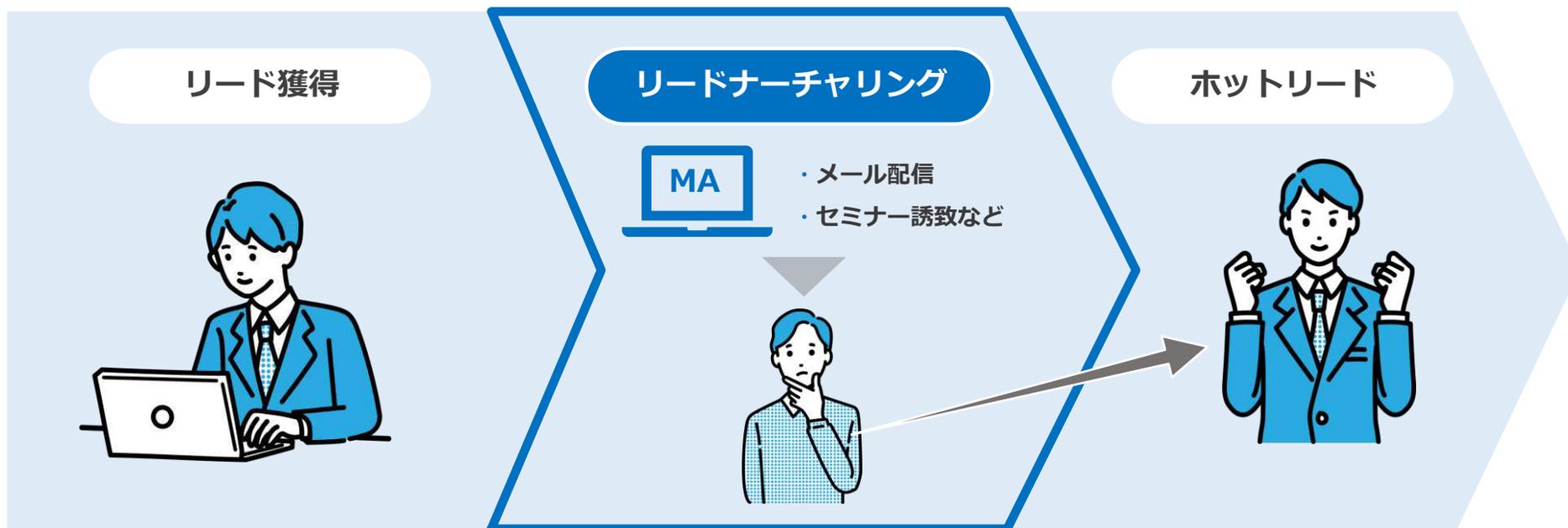


MA導入効果③



リードナーチャリングにより、
新たなホットリードを創出

リードに対してメール配信やセミナー誘致などの
ナーチャリングを実施することで、検討レベルと
エンゲージメント（関係性）を高めることができます。



MA導入効果④

“

業務の自動化により、
生産性が向上

今まで人が行っていた作業をMAで自動化することにより、
他のより重要な業務に多くの時間を割くことができるようになります。

自動化できることの例



04

まとめ

まとめ

MA（マーケティングオートメーション）はリード（見込み顧客）の可視化・情報管理・ナーチャリングを行い、潜在顧客を自動で顕在顧客（ホットリード）化していくツールです。

導入による効果

- 有効な見込み顧客が可視化され、商談数が増加する
- 顧客の見える化で、効果的かつ効率的なアプローチが可能になる
- リードナーチャリングにより、新たなホットリードを創出できる
- 業務の自動化により、生産性が向上する

＼無料相談受付中／

ウェブサイトを詳しく見る

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/