

startia

3.32 Pages/Visit

Traffic Sources Overview

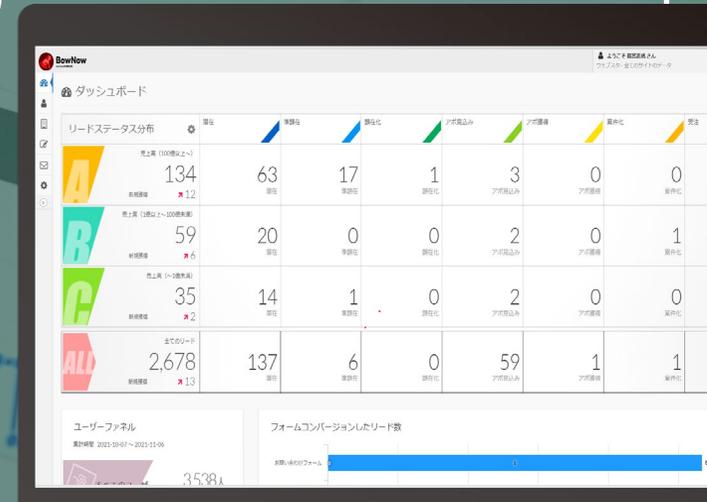
Direct Traffic  
3,097.00 (42.49%)

Search Engines  
2,910.00 (39.24%)

Referring Sites  
1,642.00 (21.47%)

BtoB企業様必見！

# 商談を効率よく創出する Webマーケティング施策



## 本書の内容

### 1. 営業活動の変化

- ・ 営業の仕組みの変化
- ・ 情報活用の営業とは？

### 2. MAについて

- ・ MAとは？
- ・ 顧客を育成する重要性
- ・ MAツールで解決できる課題

### 3. MAツールの課題

- ・ MAツール導入における障壁
- ・ MA導入後の課題
- ・ 国内におけるMAツールの課題

### 4. 弊社MAツールご紹介

- ・ MAツール内でのBowNowのポジション
- ・ BowNowでできることとは？
- ・ MAツール内でのシェア

### 5. お問い合わせ先

## Chapter 01.

# 営業活動の変化

時代の移り変わりと共に、営業活動の手段も変化してきました。  
現在はどのような手段が主流となっているのでしょうか。

## 営業の仕組みの変化

### アナログな営業スタイル



#### プッシュ型営業が主流

数をこなすことがとにかく重要

- 飛び込み・テレアポ営業
- 営業力・商品力に頼った  
属人的な営業戦略

### 集客型営業スタイル



#### プル型営業に変化

ニーズ顕在層を集めることが重要

- Web問合せ・展示会・セミナー
- ほしいと思っている人をより多く  
集める集客強化戦略

### 情報活用する営業スタイル



#### ソリューション営業が必要に

情報を貯めて活用する提案

- メール・SFA・CRM・MA活用
- 顧客の課題やほしい情報、  
検討時期などのデータを活用する  
マーケティング戦略

## 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

### 情報活用に必要な代表的ツール

## SFA

セールス・フォース・オートメーション

営業支援システムのこと。営業が商談をしてから受注するまでの進捗状況を可視化、その活動の管理を行う。

## CRM

カスタマー・リレーションシップ・マネジメント

顧客関係管理のこと。自社の従業員と顧客との関係性を把握、総合的に管理を行う。

## MA

マーケティング・オートメーション

マーケティング活動の自動化・効率化するためのツールのこと。見込み顧客の獲得～育成、営業すべき顧客の抽出などを行う。

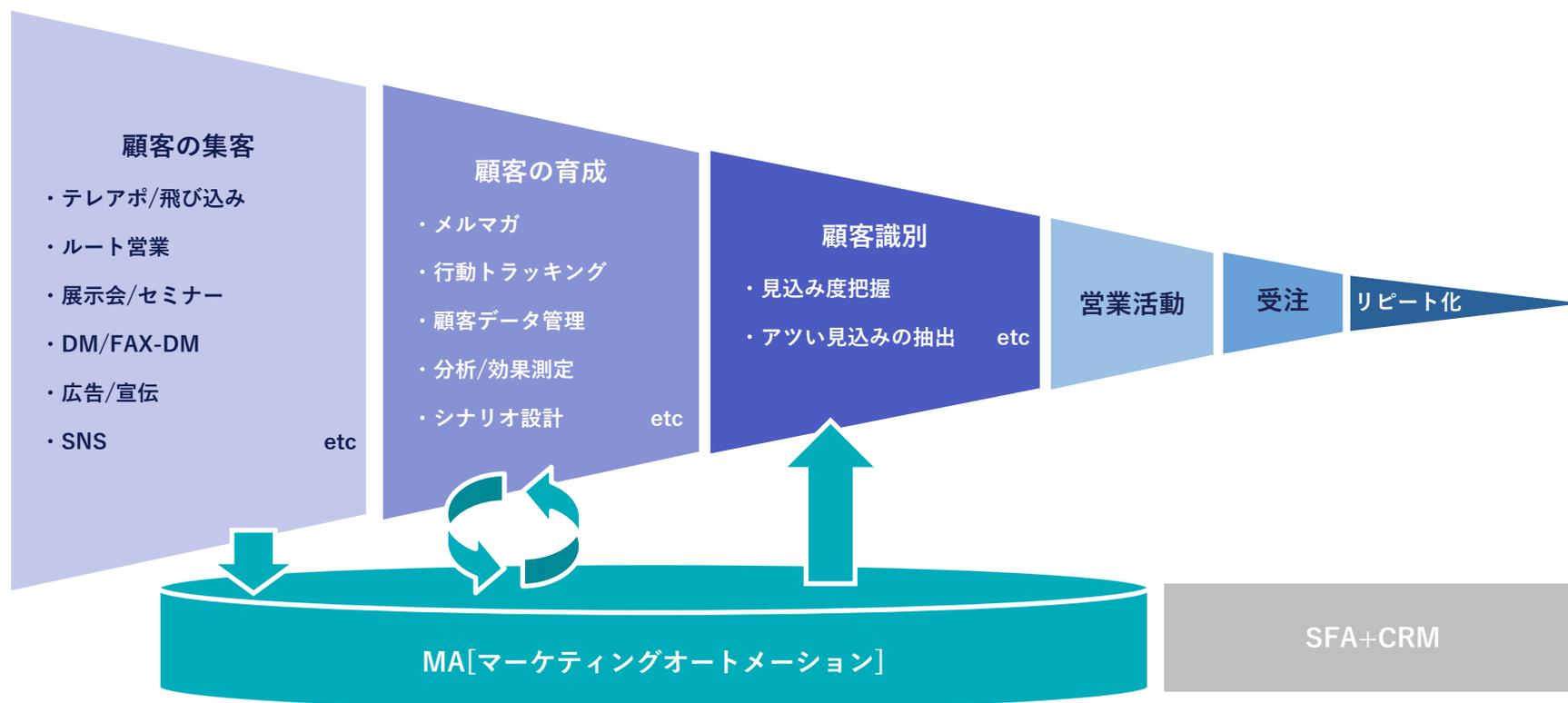
## Chapter 02.

# MAについて

MAとはどういったものなのか、どのような課題を解決できるのか、顧客を育成する重要性をご紹介します。

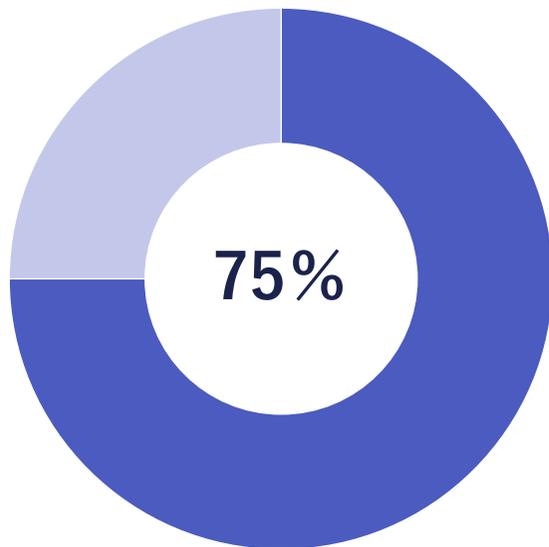
# MAとは？

集客活動から商談を創出するための活動を“**効率化**”する



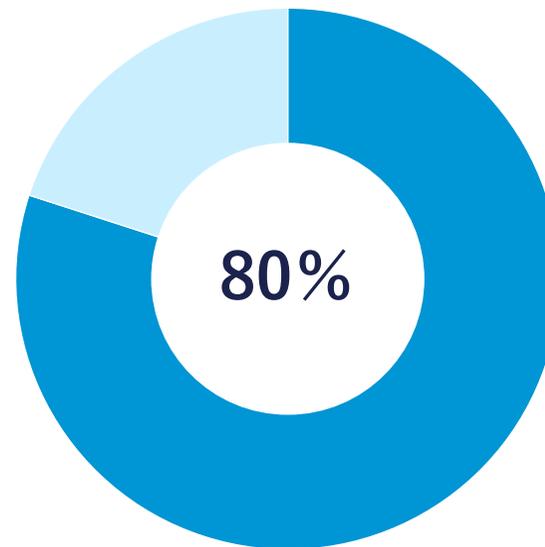
## 顧客を育成する重要性

見込み顧客を獲得しても  
75%は直近で購買検討していない



今すぐ受注できる顧客ではないため、  
営業によっては放置してしまう

継続フォローを辞めた場合  
2年以内に80%が競合商品を購入



多数の顧客を抱えている場合、  
営業が個別でフォローするのが難しい

出典：Sirius Decision

## MAツールで解決できる課題

1

見込み顧客を育成する

2

商談数を増やす

3

受注率を上げる

4

マーケティング活動を自動化する

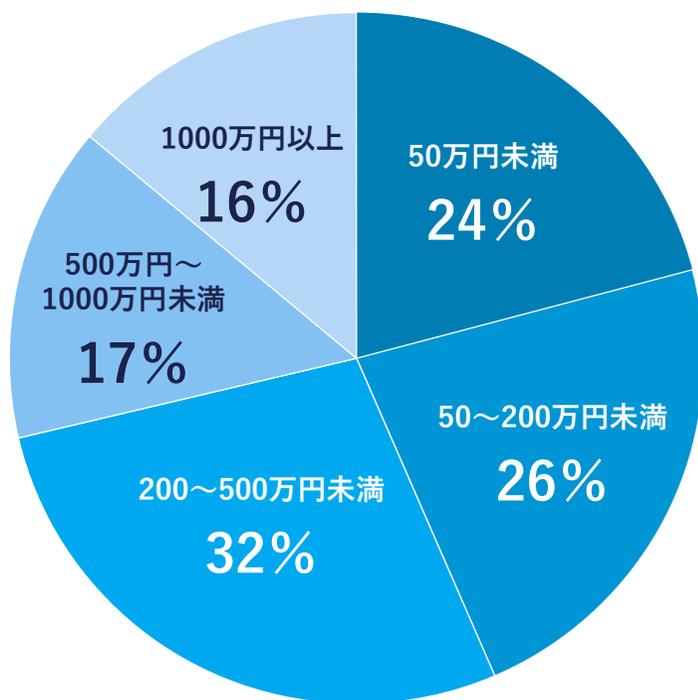
## Chapter 03.

# MAツールの課題

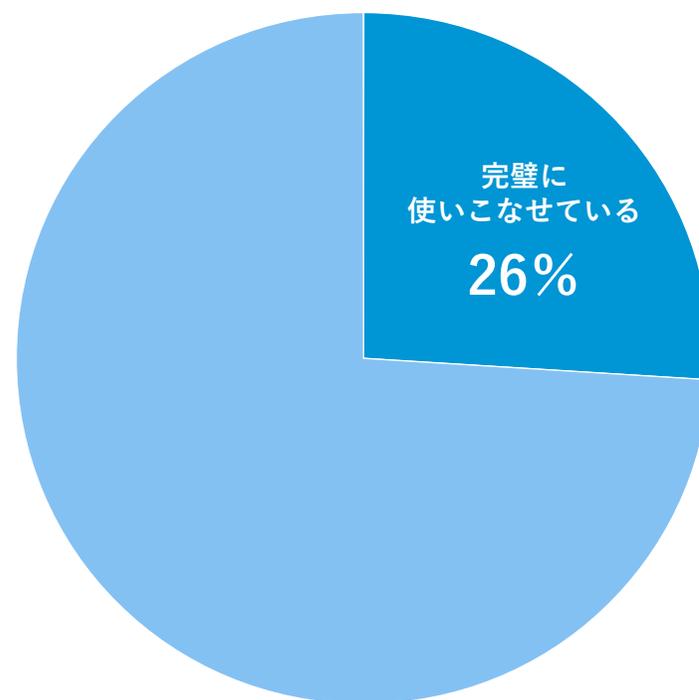
導入することで営業活動の課題を解決できるMAツール。  
実は、課題も抱えています。

## MAツール導入における障壁

Q. MAツールの年間コストはいくらですか？



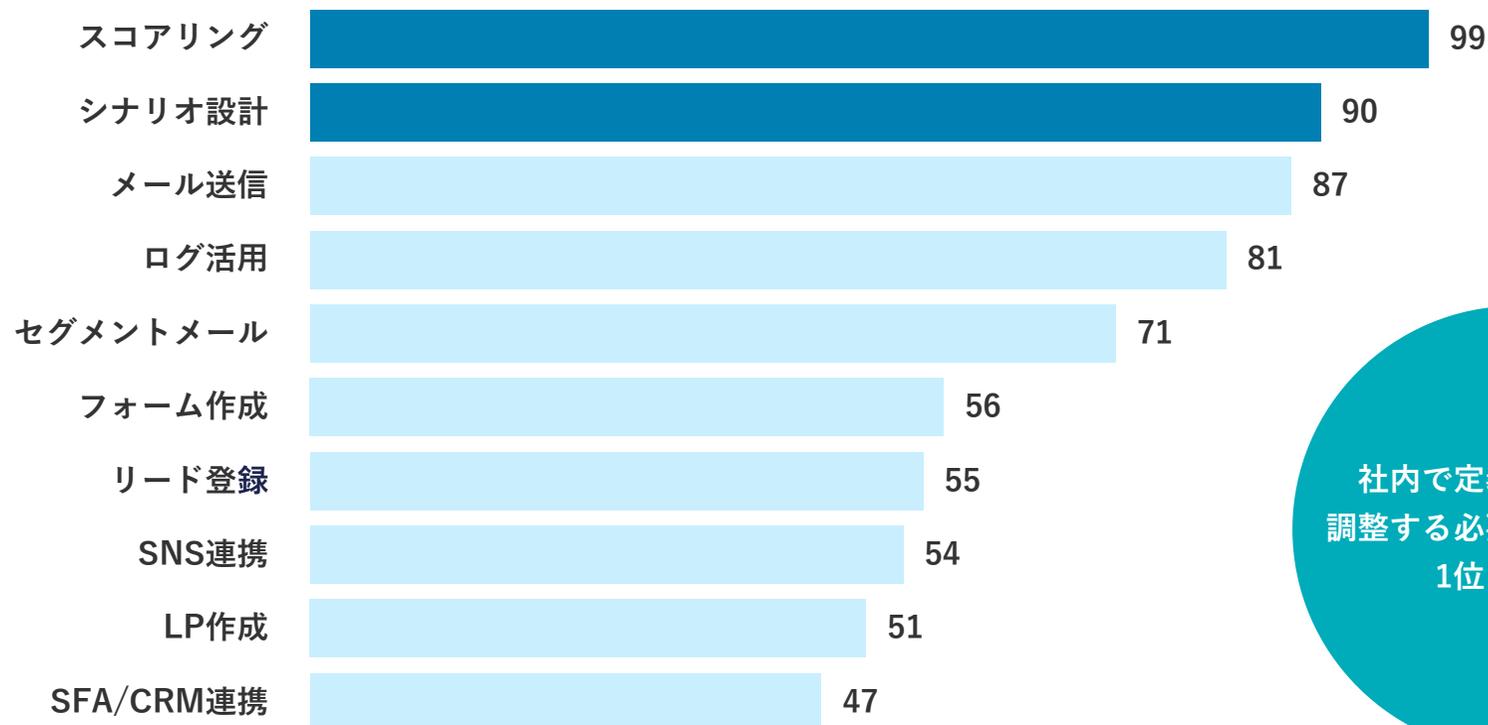
Q. MAツールを使いこなせていますか？



MAツール導入にかかる **コストや工数の関係** で、導入を断念する企業も

## MAツール導入後の課題

Q. MAツールで使いこなせていない機能は？



社内で定義や項目等を  
調整する必要があるものが  
1位・2位に

# 国内におけるMAツールの課題

## 1位 スコアリング

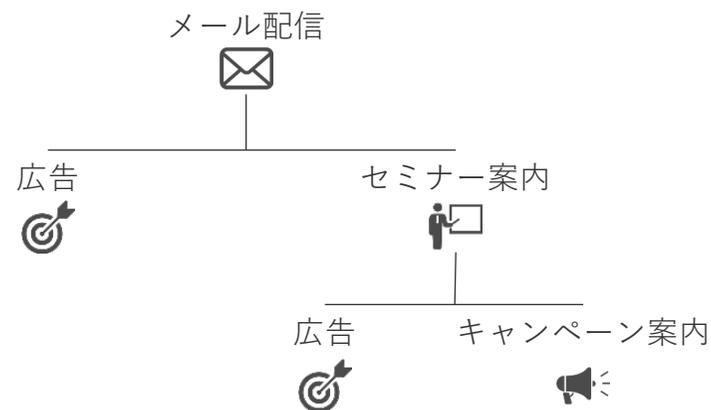
- ・スコアリングするほどのWebページがない
- ・プラスだけでなく、マイナスの設定が必要
- ・セールスとマーケの定義が合わない

 キーページ閲覧	2点
 資料ダウンロード	3点
 メールクリック	1点
 お問い合わせ	4点
 セミナー参加	5点

〇〇点以上で  
ホットリードに

## 2位 シナリオ

- ・複雑なシナリオはPDCAが回しづらい
- ・シナリオ制作が目的になってしまう
- ・最終の案内までたどり着くことができない



**!** 弊社MAツール「BowNow」では、必要な機能を低価格でご提供！

## Chapter 04.

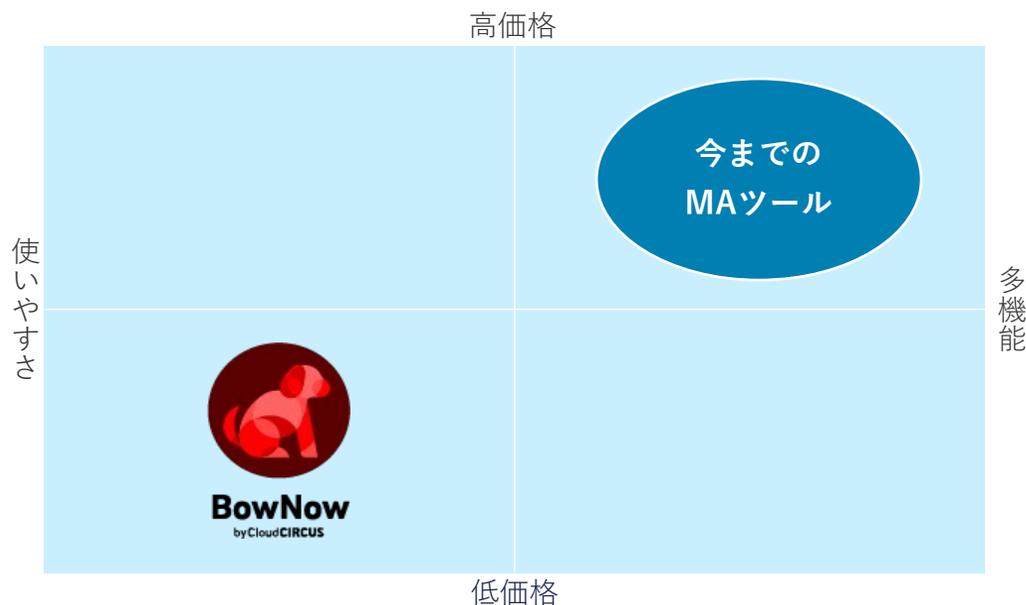
# 弊社MAツールのご紹介

ここまでにご紹介した課題を受け、  
より多くの方に使っていただく事を考えて作られた  
弊社開発MAツール「BowNow」。  
その強みについてご紹介します。

## MAツール内でのBowNowのポジション



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



### 導入前の課題

- 機能や設定が複雑で使いこなせない
- 社内に詳しい人間がないので運用が出来ない
- 高い費用がかかって費用対効果が出しづらい
- まず始めてみたいが高額のため社内稟議が通らない

### BowNow導入の効果

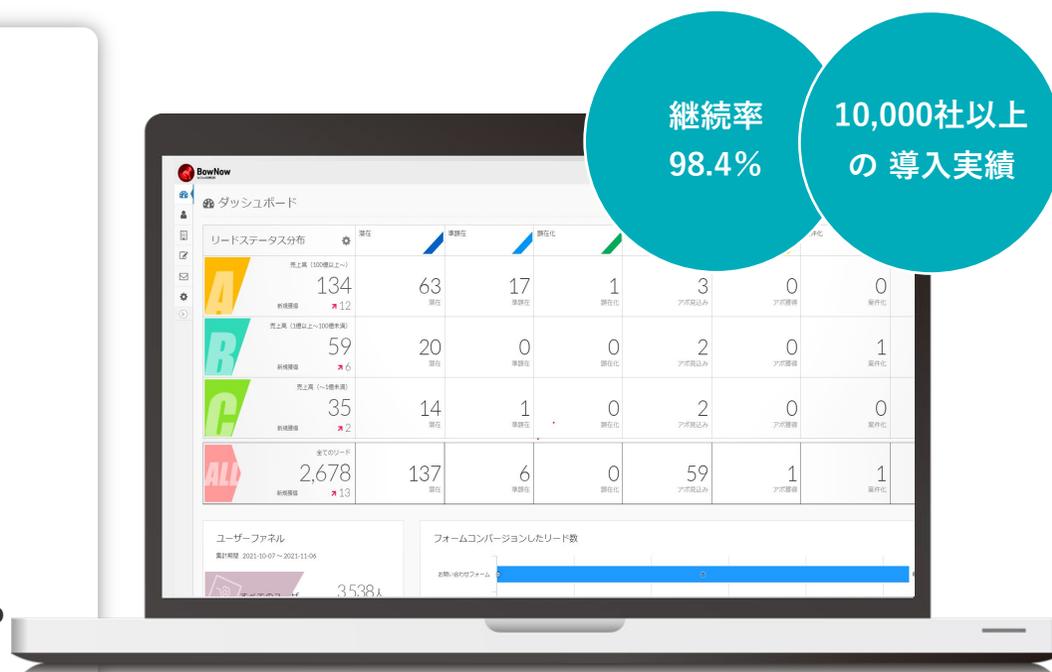
- シンプルなユーザービリティ、必要な機能を必要なだけ
- 複雑な機能なし、サポートセンター完備（全日本語対応）
- 安価なプラン設計なのでミニマムの目標設定が可能
- 初期投資が低いので社内説得がしやすい

## BowNowでできることは？

営業活動を効率化するBtoB企業様向けのサービスです。サービス詳細は[こちら](#)からご確認できます。

### 主に利用されている機能

- ✓ 貴社サイトに訪れた方の企業名がわかる
- ✓ ユーザーがどのページに興味を持っているかわかる
- ✓ 業種・企業規模・閲覧履歴からアツい顧客を絞り込める
- ✓ メールを開封した人、メール内URLをクリックした人がわかる



## MAツール内でのシェア

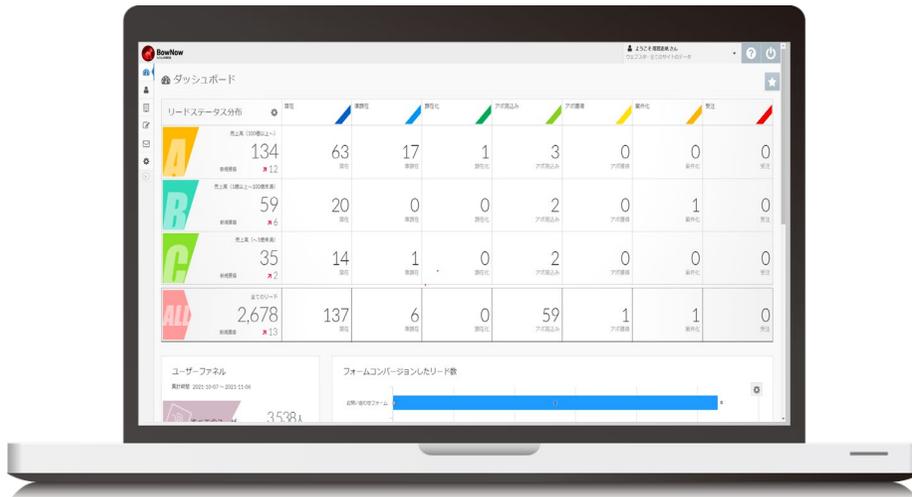
	サービス	URL	合計
1	<b>BowNow</b>	<a href="https://bow-now.jp/">https://bow-now.jp/</a>	<b>1,334</b>
2	Account Engagement	<a href="https://www.salesforce.com/products/marketing-cloud/marketing-automation/">https://www.salesforce.com/products/marketing-cloud/marketing-automation/</a>	1,181
3	HubSpot	<a href="https://www.hubspot.com/">https://www.hubspot.com/</a>	785
4	Adobe Marketo Engage	<a href="https://www.marketo.com/">https://www.marketo.com/</a>	650
5	リストファインダー	<a href="https://promote.list-finder.jp/">https://promote.list-finder.jp/</a>	446
6	SATORI	<a href="https://satori.marketing/">https://satori.marketing/</a>	422
7	Kairos3 MA	<a href="https://www.kairosmarketing.net/marketing-automation">https://www.kairosmarketing.net/marketing-automation</a>	263
8	B-dash	<a href="https://bdash-marketing.com/">https://bdash-marketing.com/</a>	218
9	KASIKA	<a href="https://cocolive.co.jp/">https://cocolive.co.jp/</a>	181

DataSign社 2022.11 Webサービス調査レポート : [https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2022\\_11/#marketing\\_automation](https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2022_11/#marketing_automation)

お問い合わせ先

## 営業でのお悩みを解決します

顧客創出を最適化するBtoB企業様向けのサービスを提供しています。  
導入に関するご相談・ご質問がある方はこちらよりお気軽にお問い合わせください。



無料相談実施中！  
ぜひお試しください

[ウェブサイトを詳しく見る](#)



**BowNow**