

圧倒的な導入のしやすさで商談数を最大化し利益に貢献する

BowNowのご紹介



クリエイティブ企業の組織を変革し伴走できる会社

1. デジタルマーケティングツールを自社開発しています。
2. クリエイティブ企業に特化してきたので総合的にご提案ができます。
3. 使い易いにこだわったツール群を揃えています。
4. 充実したサポート体制でフォローします。
5. 親会社が東証一部上場しており企業として高い信頼性を持っています。
6. カスタマーサクセスチームが導入直後から伴走して成果を出します。
7. クリエイティブ企業4000社とお取引してきたパートナー連携のノウハウをご提供します。
8. 一般企業2000社とお取引してきた提案力のノウハウを提供します。
9. 業界に特化したメンバーのノウハウを惜しみなく提供します。

Mission

マーケティングでクリエイティブの価値を上げる

社名：スターティアラボ株式会社(Startia Lab, Inc)

設立：2009年4月1日

資本金：150,000千円

代表取締役：北村 健一

本社：〒163-0919

東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリスビル19階

TEL：03-5339-2105 (代表)

支店：大阪支店、福岡支店、台湾支店

事業内容：Webアプリケーションの企画・開発・保守・販売 (ebook・AR・O2Oアプリ・LPサイト)

スターティア株式会社内で**ウェブ制作事業**スタート



電子ブック作成ソフト「ActiBook」のリリース
自社CMS「CMS Blue Monkey」のリリース



AR作成ソフト「COCOAR」のリリース



O2Oアプリソフト「AppGoose」のリリース



LP作成ソフト「creca」のリリース



MAツール「BowNow」のリリース



Webプロモーション事業部の分社化

startia Holdings

Holding company

東京証券取引所 市場第一部
(証券コード：3393)

startialab

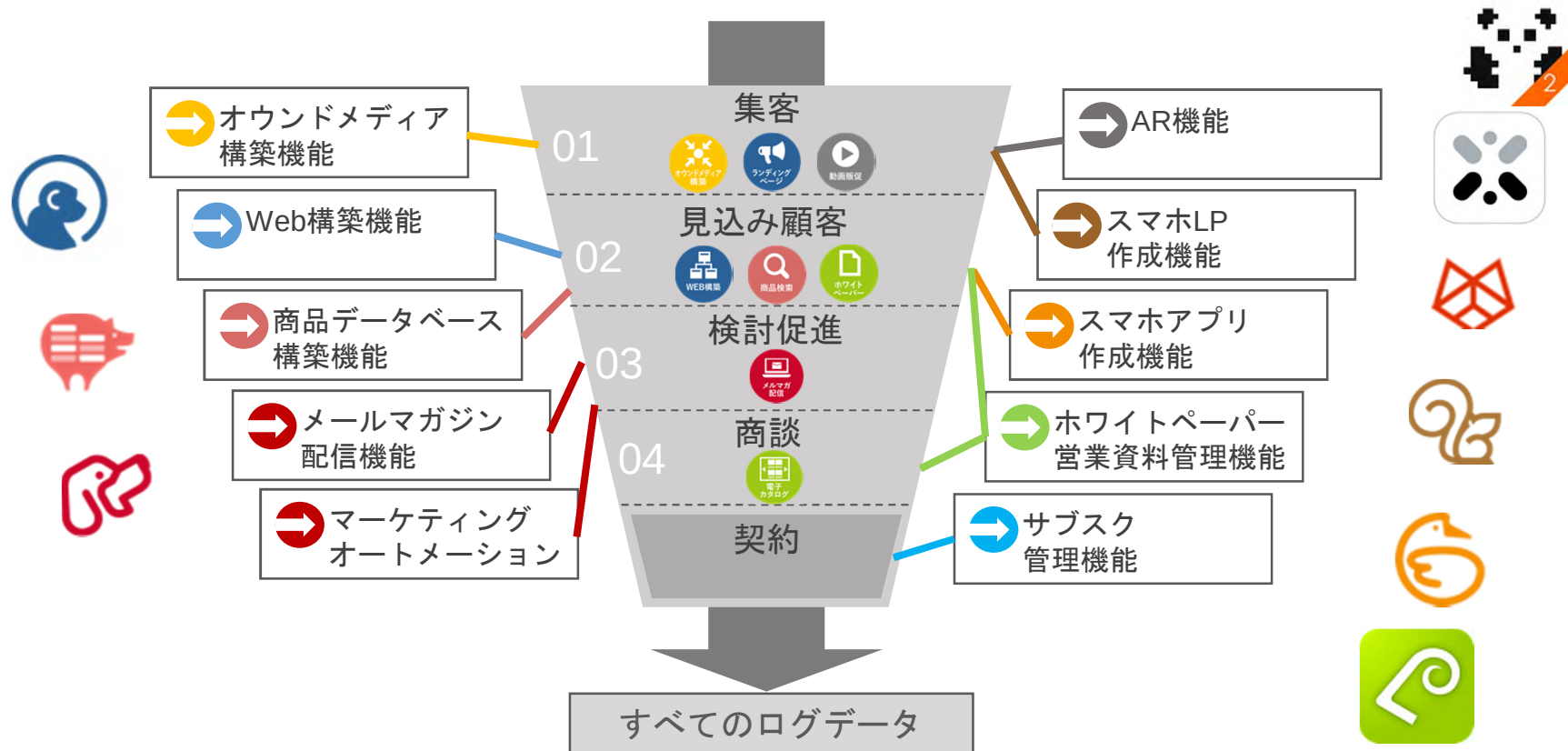
Tool vendor



mtame

Digital marketing
consulting

スターティアラボ & Mtameについて



スターティアラボグループのプロダクトについて

startialab

ActiBookOne

電子ブック作成ツール

COCOAR

AR作成ツール

mtame

CMS
Blue Monkey

Webサイト更新システム

Bow Now

マーケティングオートメーション

2006年～
3,476社

国内**1**位

2012年～
1,996社

国内**1**位

2012年～
1,800社

上場企業**4**位

2016年～
4,000社

国内**1**位

幅広い業種・業態の取引実績(一部抜粋)

JAL ABC 

 **クボタケミックス**

 **RECRUIT**

 **日本製紙クレシア株式会社**

FUJITSU

富士通ソリューションズ株式会社

 **IT & Electronic Solution**
株式会社 高木商会

イワキ 株式会社

 **伊藤忠ケーブルシステム株式会社**

TEC  **株式会社 トーツヤ・エコ**
ECOLOGY CONSCIOUS

 **アイネス**
未来を考えるIT企業

L I G

 **SOLUTION SUPPLIER**
PALTEK

aim
SERVICES

 **Givery**
Your Growth, Our Future

UNIRITA

 **FUJIKURA COMPOSITES**

FUTURE
ONE

 **テレモア**
テレマールディングス

MakMax
太陽工業株式会社

 **株式会社システムデザイン**
SYSTEM DESIGN Co., Ltd.

hoyu
Professional

やおまん

DAiKO
大興電子通信株式会社

Fastening Solution. モノづくりの新しい未来へ
日東精工株式会社

FULLCAST
HLDGS.

Marubeni
Chemix

DeNA


Queensway
Relaxation Salon

Webプロモーション事業

WEBサイトの企画デザイン制作、SEO・WEB広告コンサルティング



実績 **1500** 社

WEBアプリケーションツール事業

WEBマーケティングを円滑化、戦略的にする為のツールの提供



実績 **4600** 社



ActiBook
電子ブック



ActiBook Docs
社内文書管理



CMS
Blue Monkey
HP更新ツール



Plusdb
データベース構築ツール



COCOAR
AR作成ソフト



AppGoose
O2Oアプリ



Knowus
オウンドメディア



Bow Now
MAツール

弊社のマーケティングオートメーションは

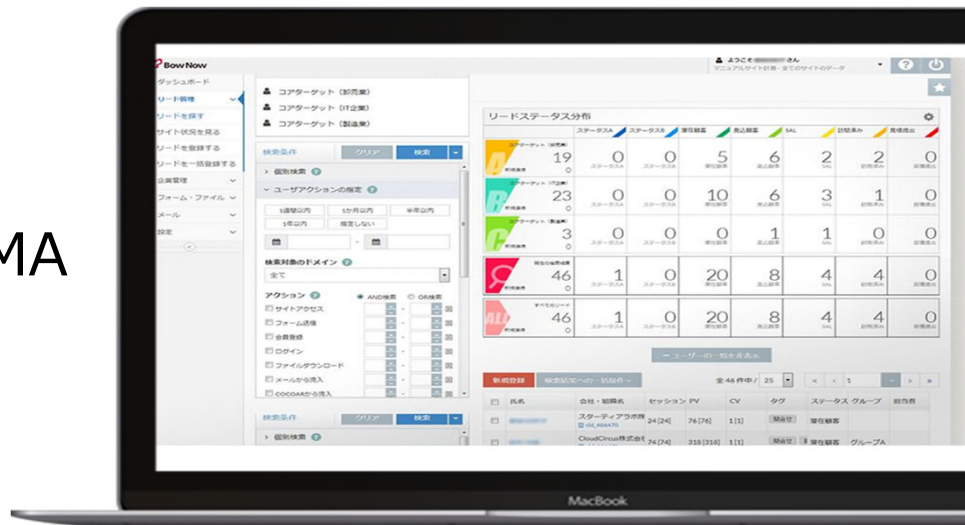


導入実績**4000社**以上

「即実践可能」を追求したMA

無料で使い始められる

国産マーケティングオートメーション



 三菱スペース・ソフトウェア株式会社

 ITOCHU

伊藤忠ケーブルシステム株式会社

 クボタケミックス

 FUTURE ONE



株式会社 アイ・ディー・エス

 SSS
Shared Solution Service



FUJIKURA
COMPOSITES

イワキ 株式会社

 SANWA

 MI7®

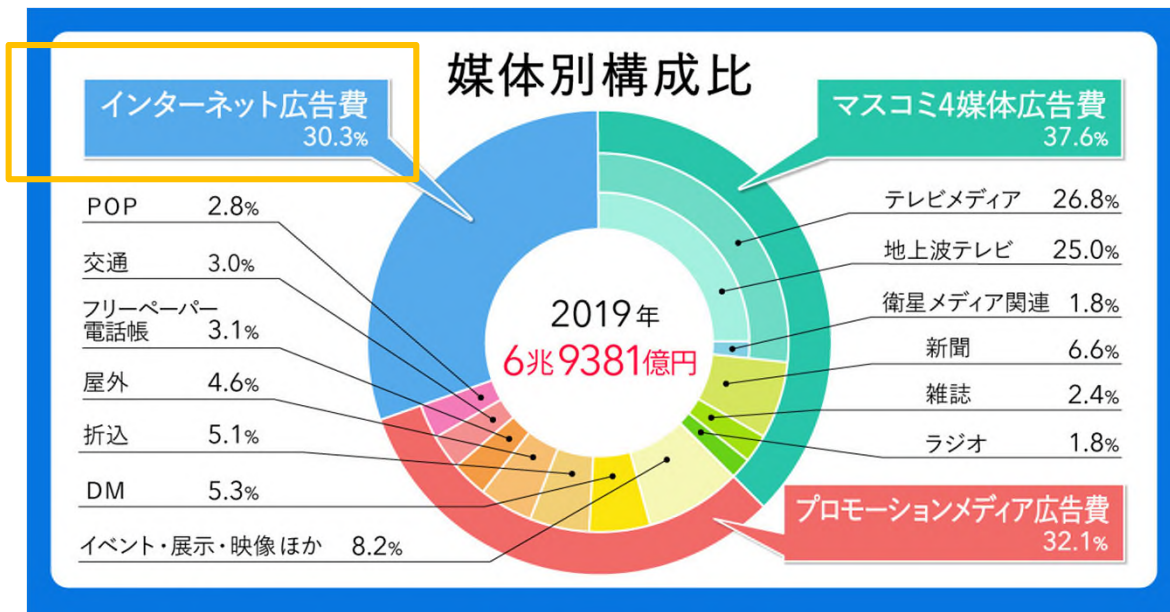
The background of the slide features a blurred image of a workspace with a laptop, a pair of glasses, and a spiral notebook. Overlaid on this is a complex network diagram with various colored nodes (blue, orange, purple, red, grey) and connecting lines. The text is centered over this graphic.

弊社が御社にMAをご提案する理由

広告予算の配分の変化



市場の変化



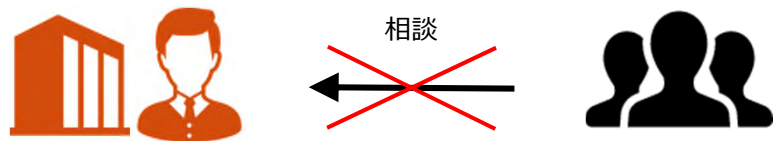
インターネット広告が伸び続けている（広告全体の30%超え）
媒体広告が縮小している中で伸びている要因は
「**ログ分析で予算の最適化**」が可能であること。

ログデータを複数収集することが重要



4000社以上の実績で見えるた失敗例と成功例

失敗例

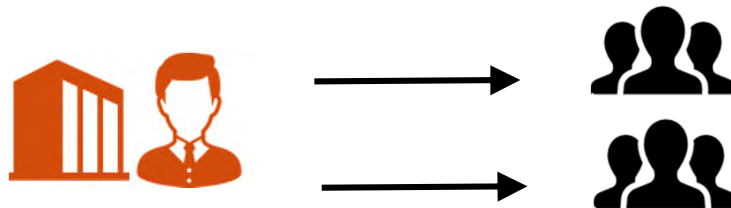


今は、相談も来ていないし
案件ができれば始めよう！

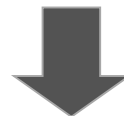


気付いたら、既にMAなどを
顧客が始めていた・・・
(取り返すのは難しい)

成功例



まずは、こちらから提案して
ニーズを掴みに行こう！



A社が良い反応をしてくれて、
MAを含めてWeb制作まで
受注できた！

重要なのはツール販売ではなく、
ツール提供による**ログデータを蓄積**していくことです

Only One

STEP4. 有料化

STEP3. 囲い込み

STEP2. ログ収集

STEP1. ITを活用した営業



カスタマーサクセス



【役割】

お客様の「成功」を一緒に目指すチーム

お客様皆様をカスタマーサクセスチーム全体でフォローします。
運用のお手伝いの他、サポートコンテンツも運用中！

【こんな時にお問合せください！】

- ・ 案件の相談に乗ってほしい
- ・ 契約について確認したい
- ・ 社内向け勉強会をして欲しい
- ・ ウェビナー、メルマガのお問合せ

【連絡先】

consulting-support@startialab.co.jp



**なぜいま
マーケティングオートメーションが必要？**

これまでの営業活動が限界に達している

■これまでの企業のアクション

集客
(惹き付け)

個人情報取得
(リード獲得)

顧客育成

商談

潜在顧客

接点

リード
見込顧客

顕在顧客

既存顧客
(受注)

- ・テレアポ
- ・紹介
- ・セミナー

- ・展示会
- ・交流会
- ・飛び込み

- ・訪問商談

- ・SFA/CRM
- ・営業研修
- ・CLM

セールス部門

これから必要なマーケティング視点での営業活動

■ 今後の企業のアクション

集客
(惹き付け)

個人情報取得
(リード獲得)

顧客育成

商談

潜在顧客

接点

リード
見込顧客

顕在顧客

既存顧客
(受注)

- ・ SEO対策
- ・ ブログ集客
- ・ SNS活用
- ・ 各種広告

- ・ WEBサイトお問い合わせフォーム
- ・ 資料ダウンロード
- ・ 名刺交換 (展示会)

- ・ MA
- ・ メディア運営
- ・ セミナー
- ・ メールマーケ

- ・ SFA/CRM
- ・ 営業研修
- ・ CLM

マーケティング部門

インサイド
セールス部門

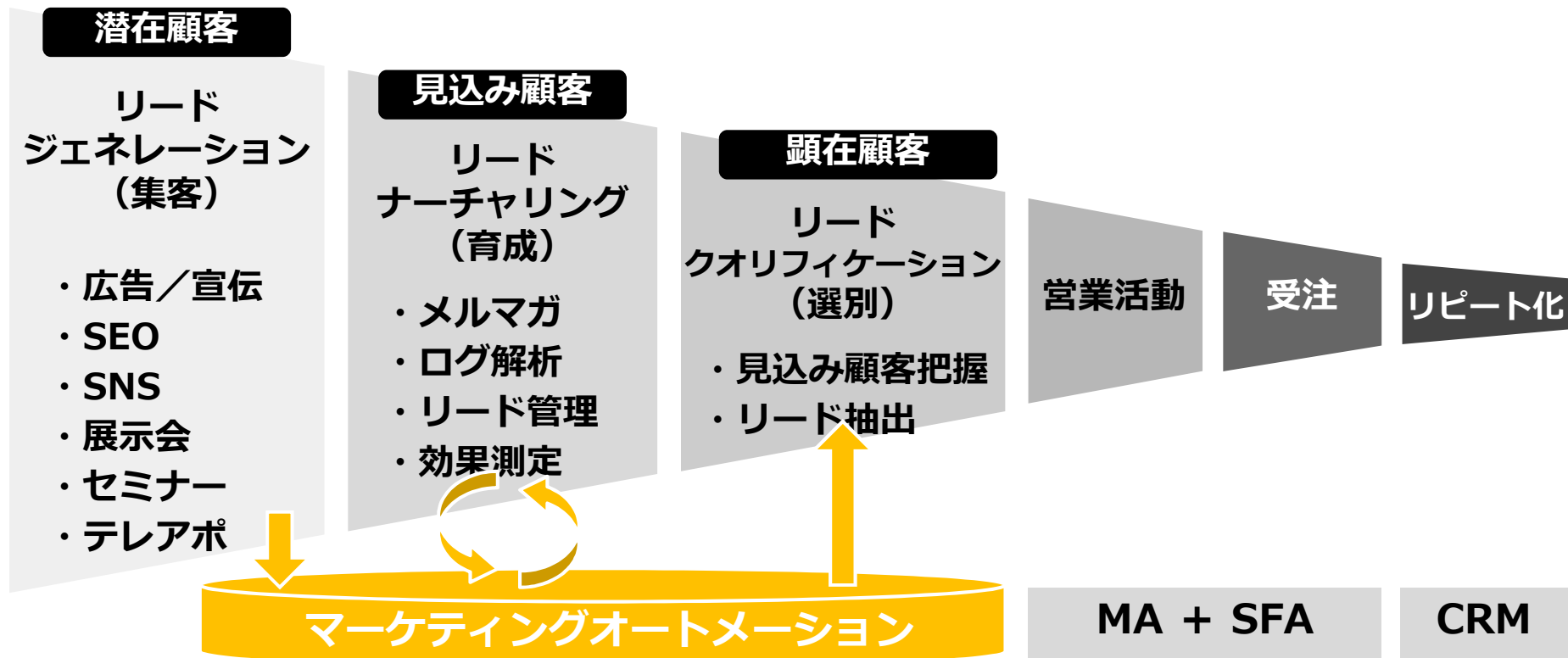
フィールド
セールス部門

マーケティングオートメーション支援領域



マーケティングオートメーションとは

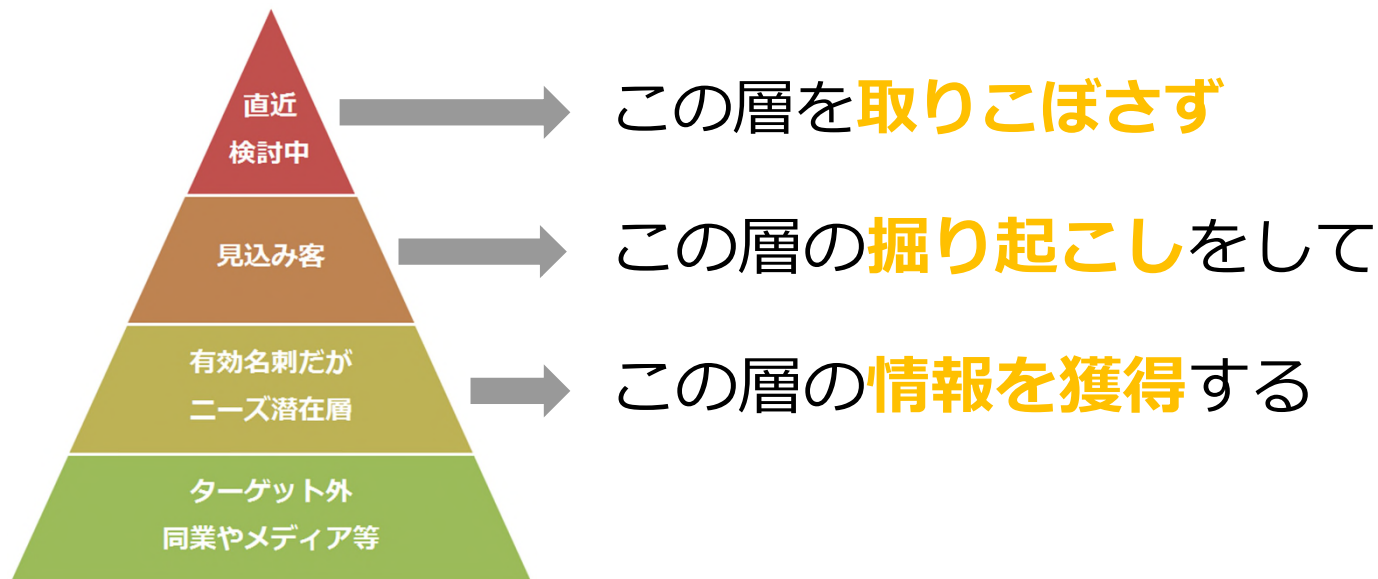
MAツールの全体像



マーケティングオートメーションの成果物

マーケティングオートメーションを活用すると 「商談」が増えます

今までは、人的リソース不足や、見込み顧客の行動を把握できていなかったためにアプローチできていなかった層に、カスタマージャーニーに沿ったアプローチをおこなえることによって、機会損失していた案件の商談が増えます。



MAツールで解決できる課題

① 商談数を増やす

② 案件パスの
質を高める

③ リード育成を
開始したい

④ 自動化
(商談創出の生産性)

主な集客手法（ターゲットとの最初の接点）

デジタル手法

- ・ WEBサイト（SEO）
- ・ リスティング広告
- ・ ディスプレイ広告
- ・ SNS
- ・ オウンドメディア
- ・ ポータルサイト
（マッチングサイト）

アナログ手法

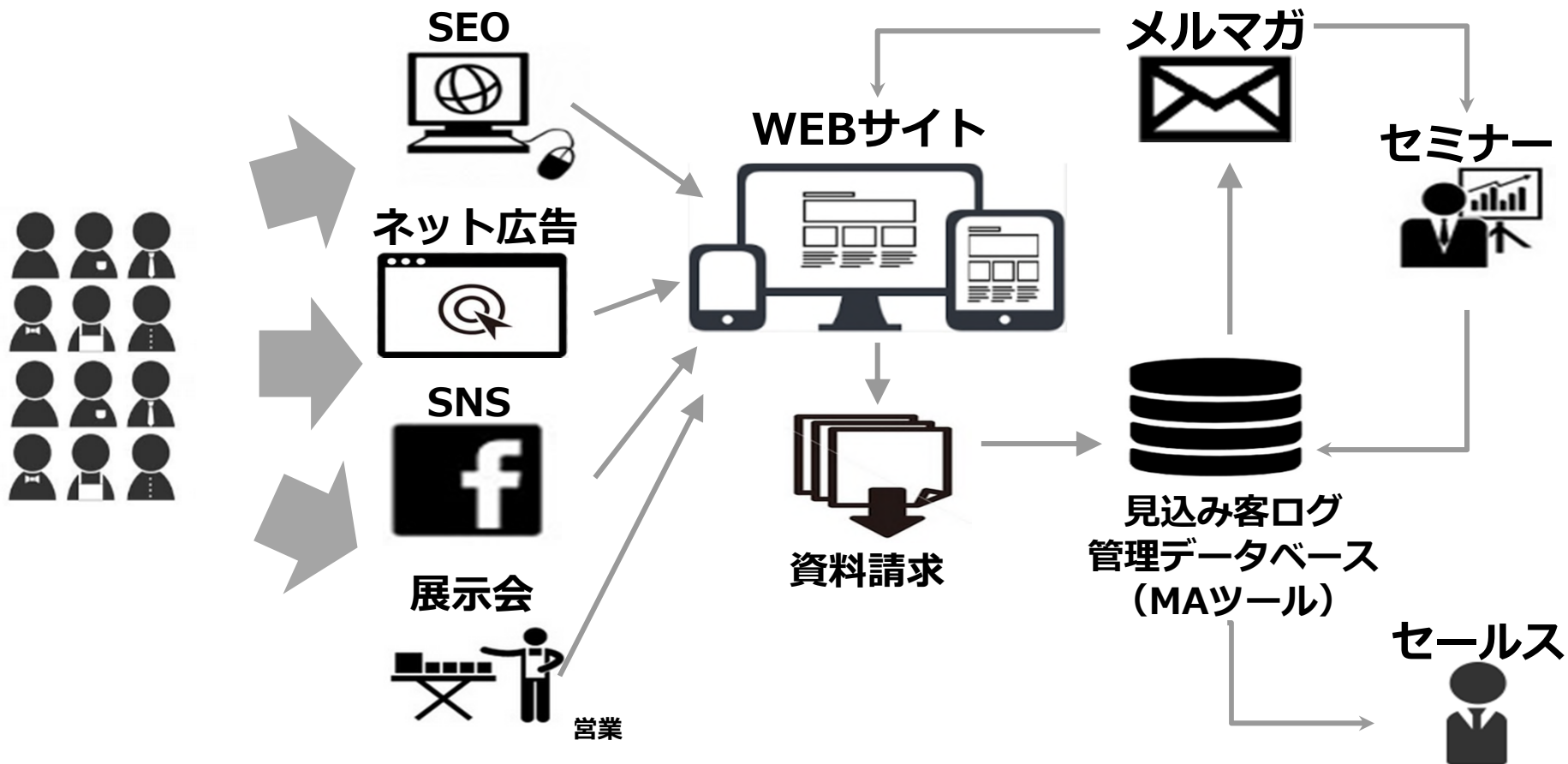
- ・ テレアポ/代行
- ・ 飛び込み
- ・ DM
- ・ 新聞雑誌広告
- ・ 店舗 看板
- ・ 展示会
- ・ セミナー

見込み客との最初の接点を作ることが出来る一般的な例です。

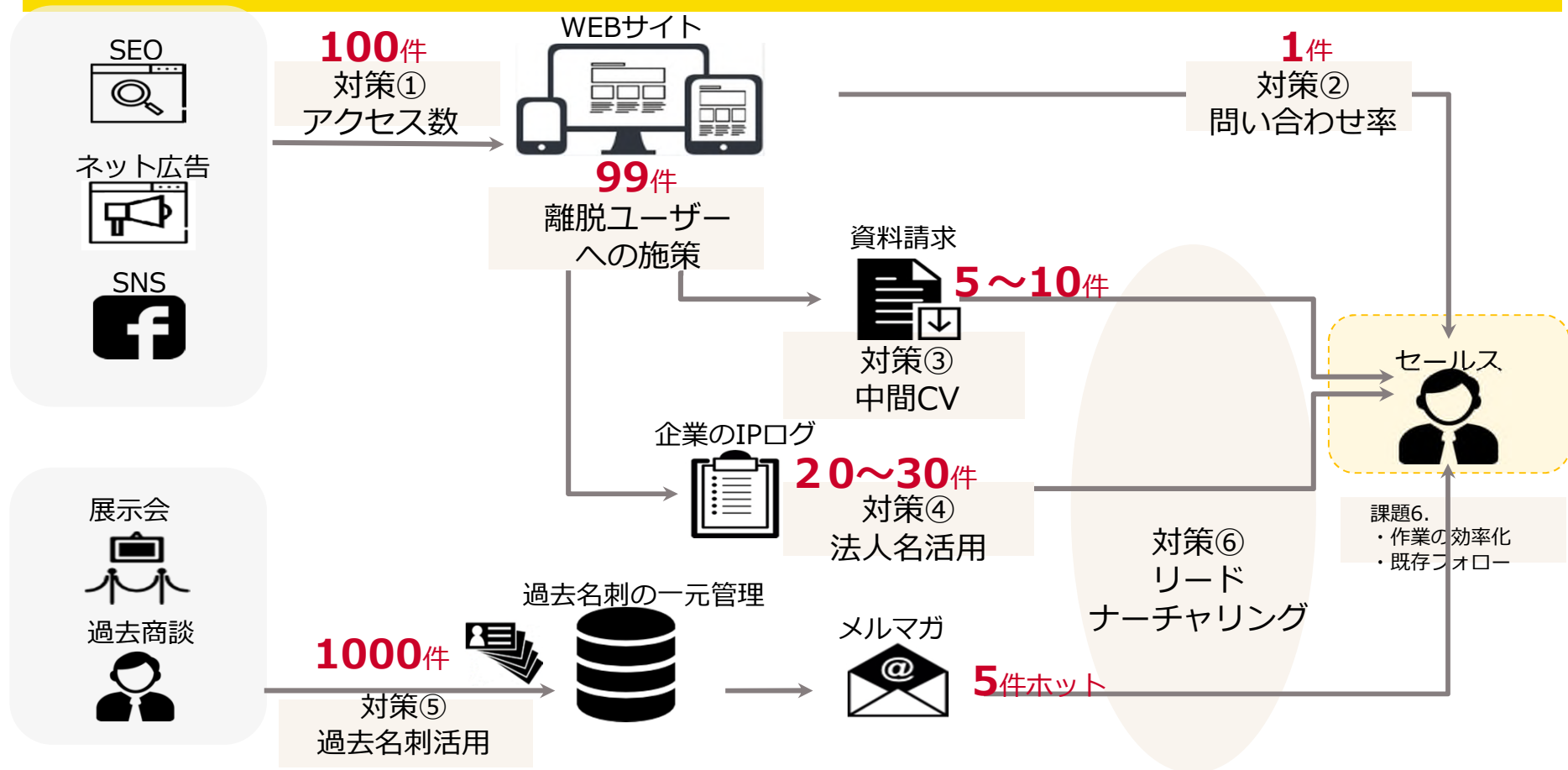
接点をいかにリードに出来るかが重要項目になります。

どちらか片方のみ対策している会社が多いのが現状です。

重要なことは施策を繋げること

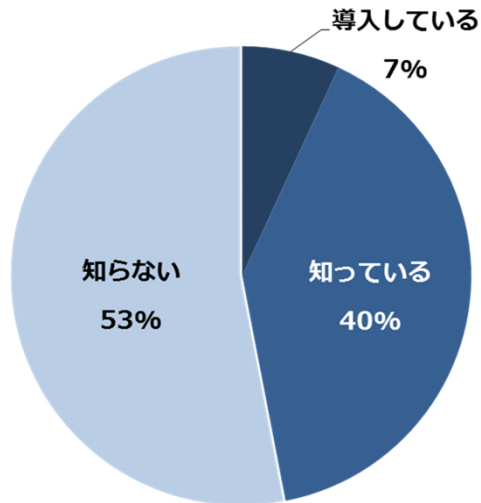


MA活用におけるWebマーケティング施策の伸び代

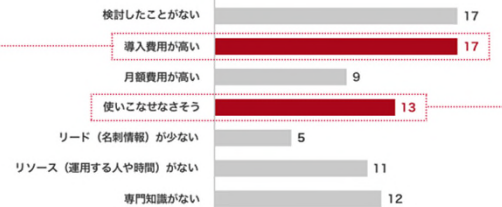


マーケティングオートメーションツール アンケートデータ

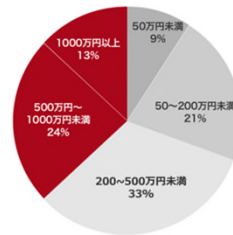
Q.マーケティングオートメーション（MA）を知っていますか？



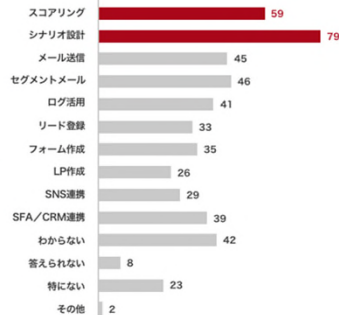
Q1 マーケティングオートメーションを導入しない理由は？



Q2 マーケティングオートメーション関連の年間コストは？



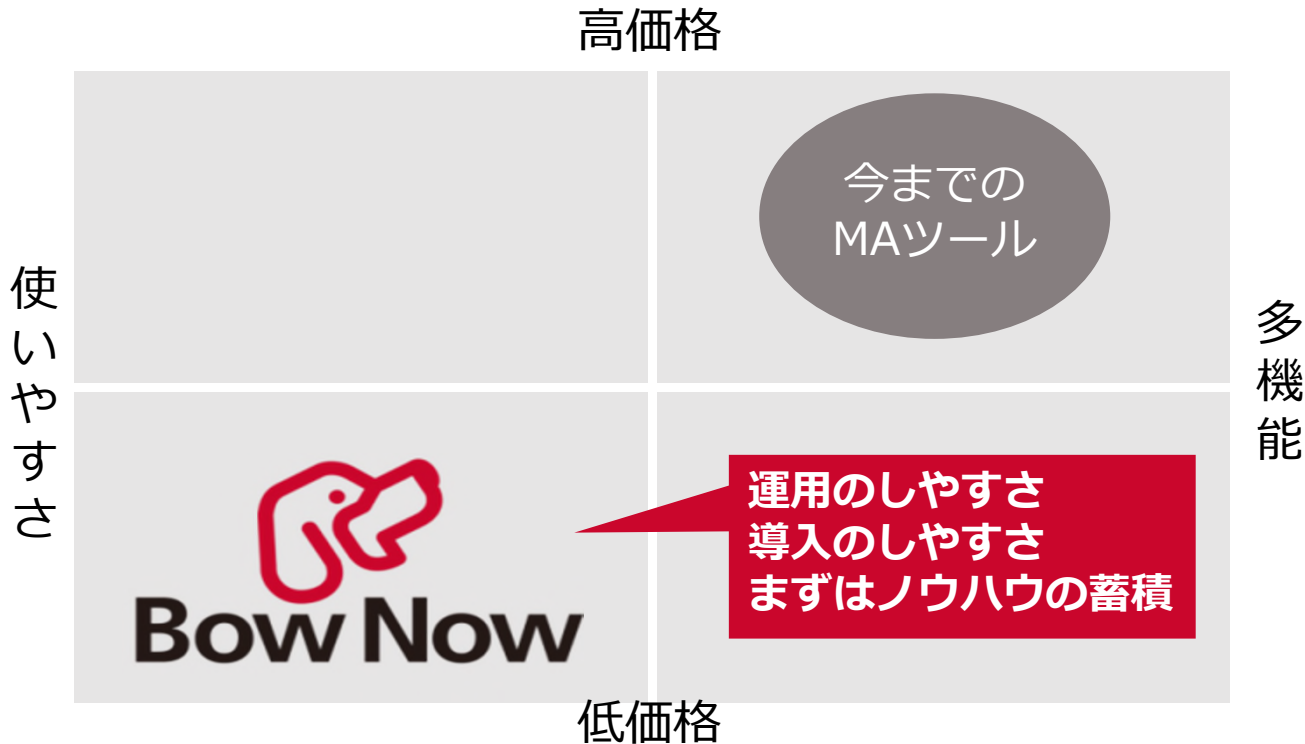
Q3 マーケティングオートメーションで使いこなせない機能はなんですか？



BowNowとは？

BowNowのコンセプト

MA検討における**導入費用を極限まで低く**し、どんな企業様でもまずは始められる。
そして営業部門でもマーケティング部門でも「**シンプルで使いこなせる**」**ツール**を目指しています。



BowNowのコンセプトに合いやすい企業様

マーケティング部門と 営業部門のアプローチ業務 を自動化・省力化

一方、BowNowはこれからマーケティング施策を強化しようとお考えの企業様向けのツールです。

BowNowが自動化するのは、「リストアプローチ業務」です。「アツくないリストの育成活動を開始しつつ、アツいリストにアプローチする」という活動を行えばどんな企業も一定の成果が出ます。

マーケティング施策をこれから注力していく企業様には、細かなマーケティング施策ではなく、このリストアプローチ業務、そしてアプローチ体制を作ることの自動化・省力化をファーストステップとしてご提案しております。

◆向いている企業



- ✓これからマーケティング施策を強化しようと思っている
- ✓マーケティング専任担当者がいない、もしくは足りていない
- ✓まずは今ある情報資産を活用していきたい
- ✓初期段階として多額の投資は難しいので、まずは低コストで始めたい

The background of the slide features a blurred image of a workspace with a laptop, a pair of glasses, and a spiral notebook. Overlaid on this is a complex network diagram consisting of numerous colored nodes (red, blue, orange, purple, grey) connected by thin grey lines, resembling a circuit board or a data network map. The text "具体的活用ステップ" is centered over this diagram.

具体的活用ステップ

自社の状況に合わせてミニмумスタートが可能

活用レベル

必要な用意

LEVEL
1

企業ログ活用



企業情報を活用して
リード創出を行う

BowNowトラッキングコードの
発行・設置

LEVEL
2

個人ログ活用



個人ログを活用して
リード創出を行う

BowNowで作成した
問い合わせフォームの設置

LEVEL
3

メールログ活用



メールログを活用して
リード創出を行う

リード登録（メールアドレス）
メール作成（一斉配信）

LEVEL
4

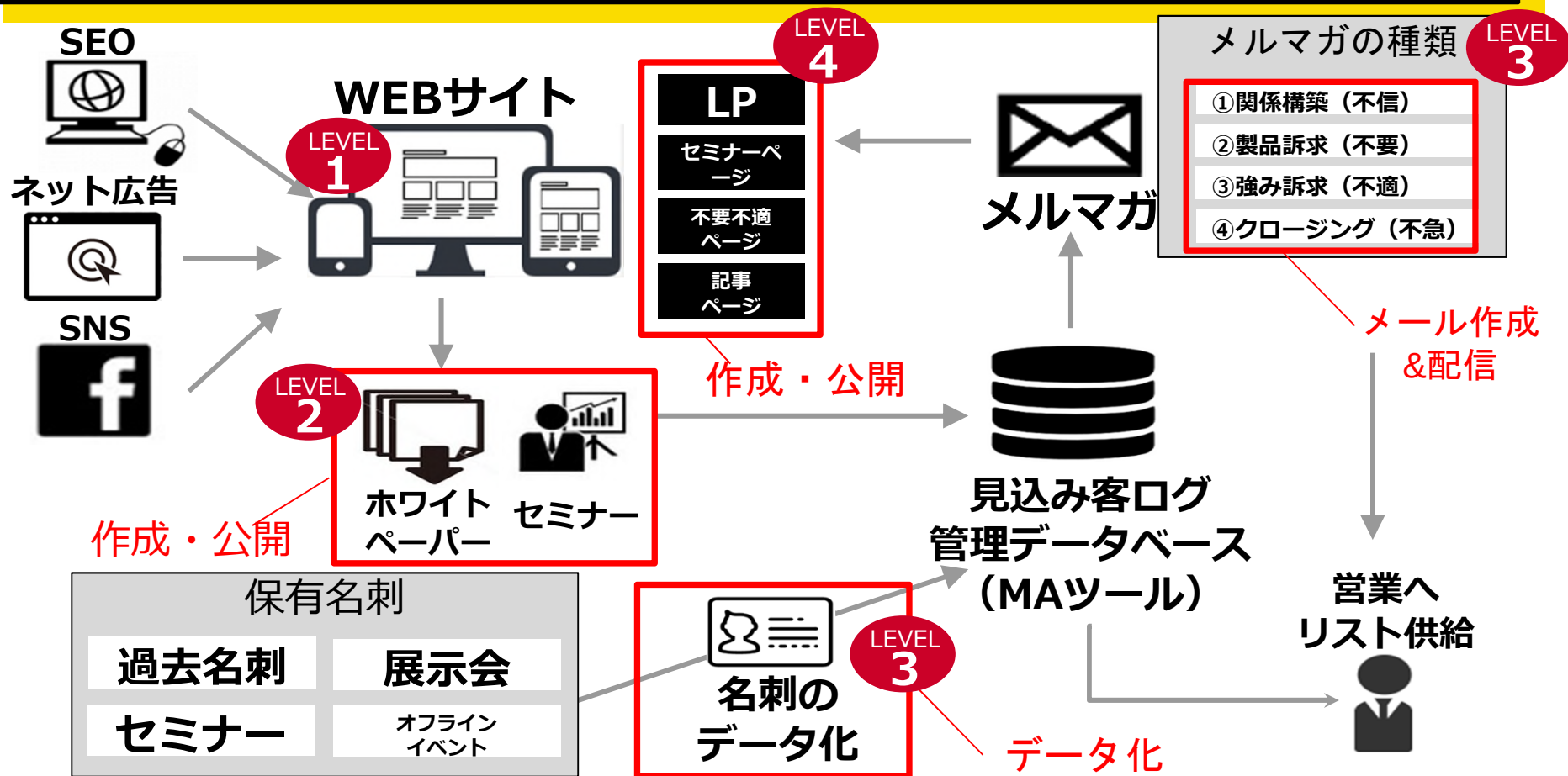
リードナーチャリング

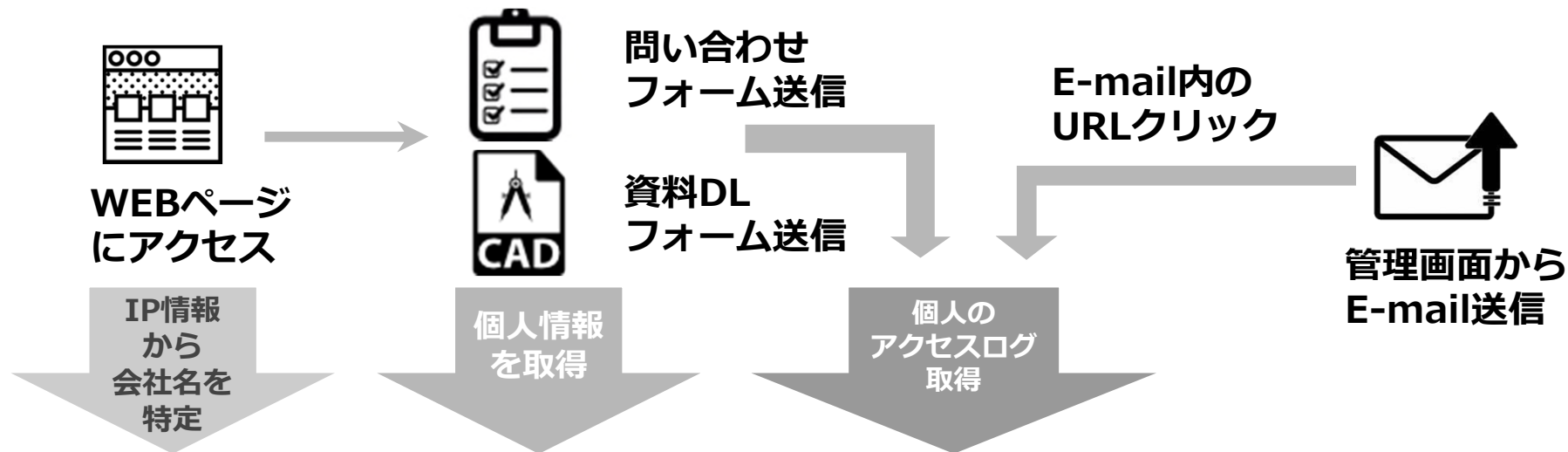


保有リードの育成を行い
見込み顧客を育てる

HPのメディア化（記事・WP等）
顧客育成メール作成

MAを使った育成に必要な業務





アクセスのみで**会社名と会社毎のログ**を取得し
問い合わせフォーム送信かメール内のURLクリックで
個人別の閲覧ログを取得し、一元管理が可能です。



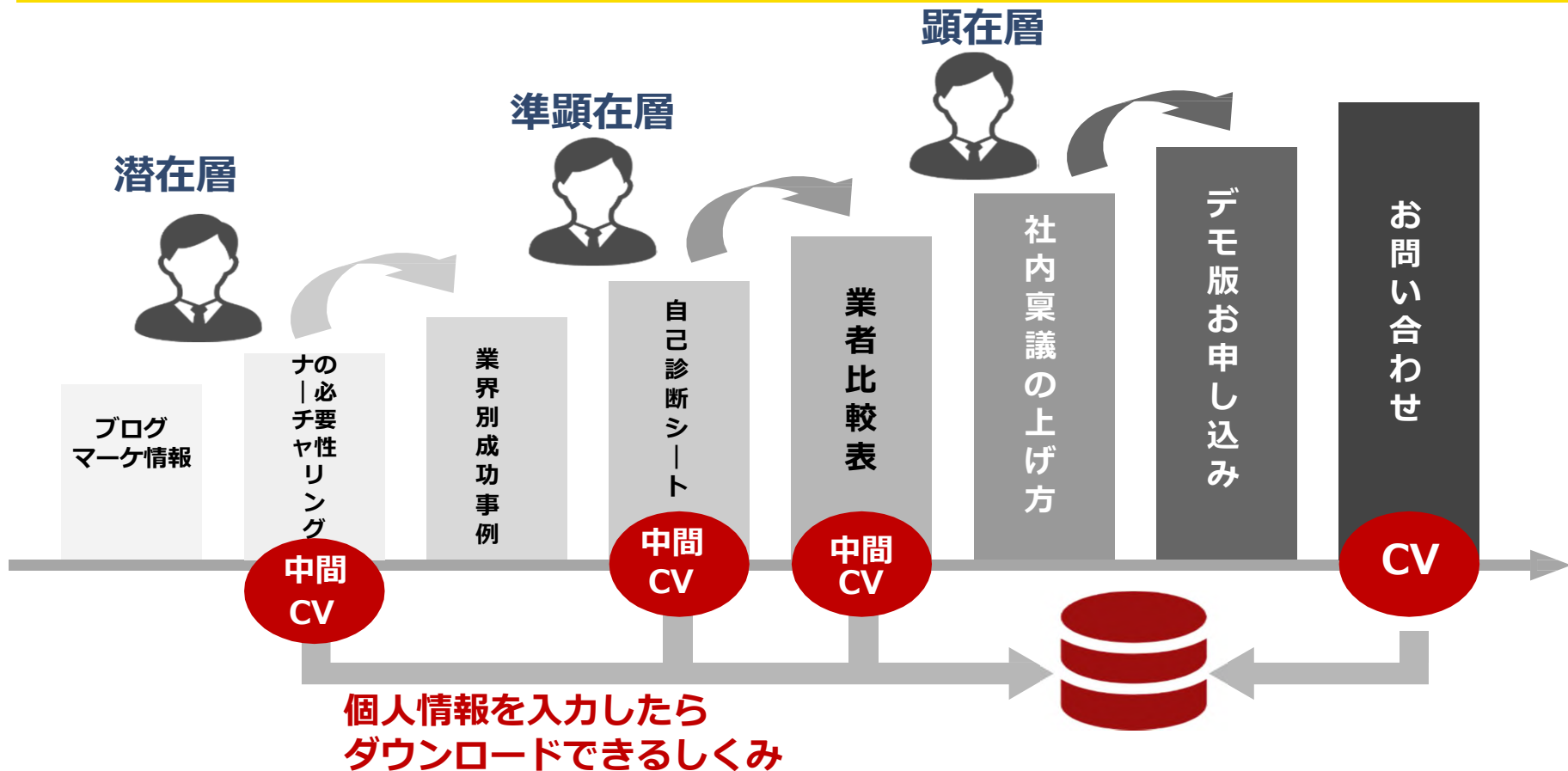
2019年度
6,000件以上の
CV獲得

ダウンロードフォーム

※入力フォームにご記入頂ければ、資料のダウンロードURLを、ご入力いただいたメールアドレスに送らせていただきます。

必須	氏名 (姓+名)	姓	名
必須	メールアドレス		
必須	電話番号		
必須	会社・組織名		
必須	年間の広告費	1,000万〜 (例) Web運用費、広告費、展示会費など	
必須	貴社からの最新のWebマーケティング情報を受け取る	☐ 受け取る ☐ 受け取らない	
必須	個人情報の取扱い規定	☐ 個人情報の取扱い規定に同意する 当社の個人情報の取扱いについて同意される方のみ送信できます	

送信



潜在層



- ・ ○○に関する最新データ
- ・ ○○業界の今後の動向

準顕在層



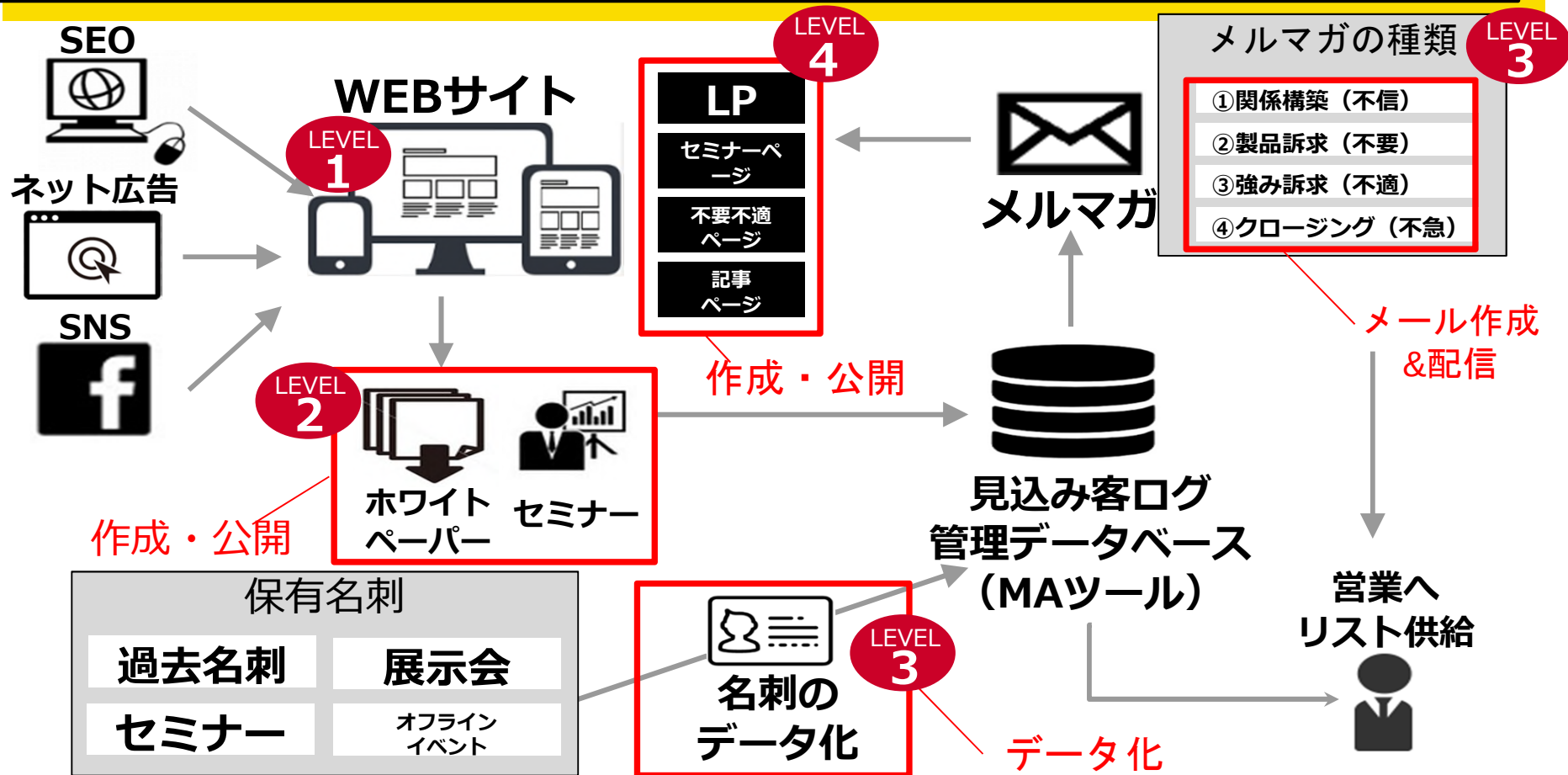
- ・ △△の3つのメリット
- ・ □□ができない企業の5つの特徴

顕在層



- ・ 無料相談
- ・ サービス概要資料

MAを使った育成に必要となる業務



多少の予算は覚悟しても名刺は必ずデータ化すべき



相場は1枚60円

データ化することに価値がある

①不信 ～信頼できない～

- ・ 業界の最新情報
- ・ 知識ノウハウ系

②不要 ～必要ない～

- ・ 導入メリット
- ・ 用途業界別
- ・ 解消される問題

③不適 ～他社のもので良い～

- ・ 強み訴求と証明
- ・ コンセプト
- ・ 実績や外部評

④不急 ～今じゃない～

- ・ 無料相談
- ・ サンプル、デモ
- ・ キャンペーン

事例・セミナー・お客様の声

①関係構築メール

- ・一斉送信で全件配信
- ・基本は営業の匂いがしない情報

②ステータス／ポテンシャル メール

- ・特定の検討層
- ・特定のユーザーグループ（ポテンシャル）

③セグメントメール

- ・ABMマトリクス上の1枠
- ・更に細かくセグメントされた少数

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
A B C	年間100億以上	373	②ポテンシャルメール ①関係構築メール ③					10
	新規獲得	373						受注
	年間1億～100億	365						15
	年間1億未満	158						0
	新規獲得	158						受注
								10

他社との違い

カスタマーサクセス（活用支援）

- 現状の分析
（問題点、課題の把握、費用対効果の改善）
- 目標達成に必要な知識・イメージの説明
- 目標達成のための具体的な行動計画
- 進捗の共有、懸念点の解消アドバイス
- 更新コンテンツの提案
- 成功事例の共有
- 新サービス、活用方法のセミナー開催

3つのサポート体制

技術・受電サポート

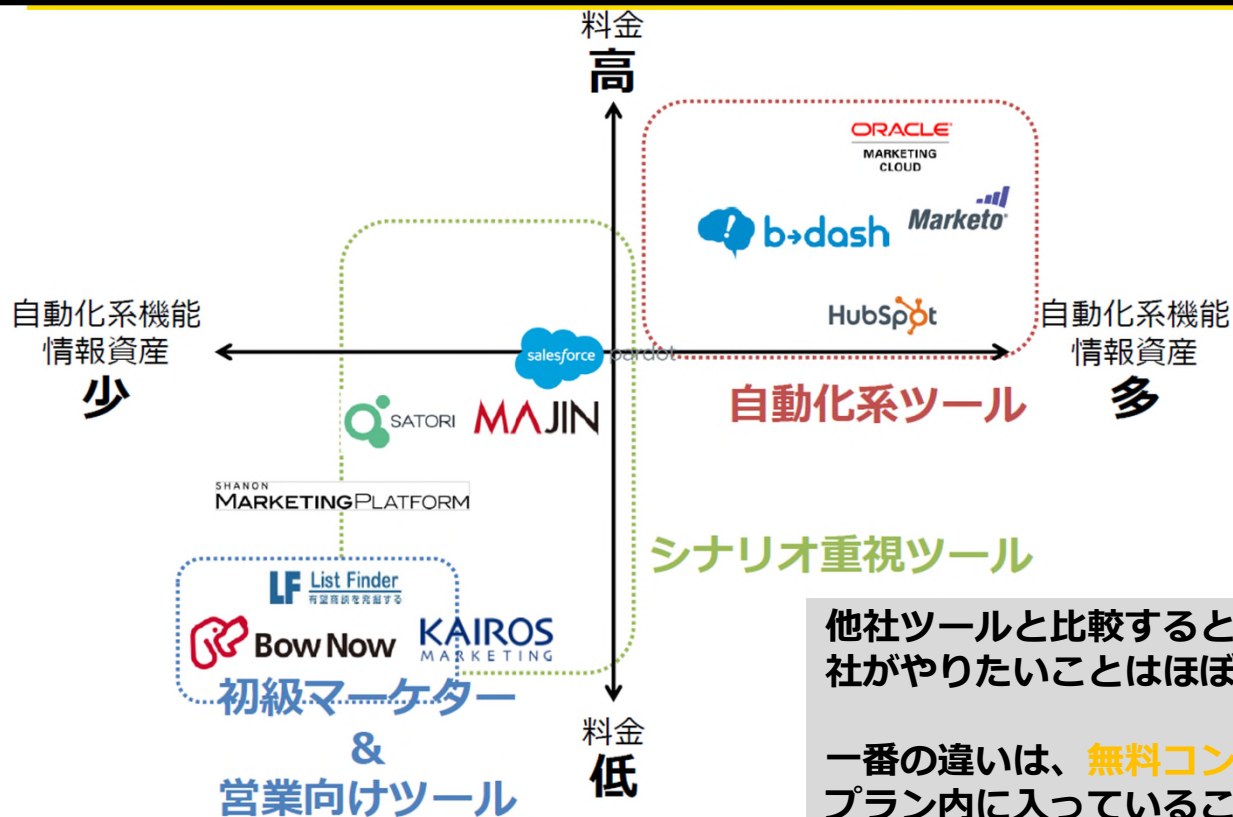
- 電話での技術サポート
（平日10:00~12:00,13:00~17:30）
- メールでの技術サポート
（24時間受付）
- メールでのバージョンアップ情報の案内
- 管理画面でのバージョンアップの通知

有料コンサルティング

- 専任コンサルタント
- BowNowを使用した業務フローの定着化
- 不足コンテンツの作成
（LP,メール）

※新しいツールの導入初期はいかに定着化させるかが重要です。
“成果を上げる”業務フローの作成・定着化を支援します。

他社MAツールとの違い



他社ツールと比較すると、細かい差はあれど、機能的には貴社がやりたいことはほぼできるようになっています。

一番の違いは、**無料コンサルティング**がプラン内に入っていること。
お客様が成果を上げるまでコンサルティングをしています。

【まとめ】BowNowのコンセプトを実現するために

- ・ 現在運用中のWEBサイトに**そのまま設定可能**
- ・ シンプルな操作画面→**営業部門でも気軽に使えるように**
- ・ 複雑な機能を排除（スコアリング、シナリオ設計）
→**ABMリード管理（条件保存→一覧表示→詳細確認）**
- ・ 簡単フォーム作成→**リードを増やしやすい**
- ・ 何人使っても同じ料金→**アカウント数で課金をしない**
- ・ サポート体制→**有人サポートセンター完備**

料金プラン

	フリー	エントリー	ライト	スタンダード
 月額費用(税抜)	¥0	¥5,000	¥20,000	¥30,000
 リード数	1,000	1,000	3,000	5,000
 ログ	○ 1ヵ月間	○	○	○
 メール配信	×	×	○	○
 WEBフォーム	1フォーム	1フォーム	無制限	無制限
 登録ドメイン数	1ドメイン	1ドメイン	無制限	無制限

メールナーチャリング(見込み顧客を育てる施策)を
されたい方はこちらのプラン

※「企業ログ」「ユーザーログ」に関しまして、エントリー、ライト、スタンダードは過去2年間のログが蓄積されます。

※認証ファイル登録に関しての+10,000円で5GBまで増やすことが可能です。(ライトプラン以上のみ)

BowNow料金追加料金表

登録リード数 (メールアドレス数)	料金
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	料金
0~50000	追加費用なし
50001~100000	+10000円
100001~150000	+20000円
150001~200000	+30000円
200001~250000	+40000円
250001~300000	+50000円
300001~400000	+60000円
400001~500000	+70000円
500001~600000	+80000円
600001~700000	+90000円
700001~800000	+100000円
800001~900000	+110000円
900001~1000000	+120000円
1000001~1100000	+130000円
1100001~1200000	+140000円
1200001~1300000	+150000円
1300001~1400000	+160000円
1500001~1600000	+170000円

~300000PV
50000PVごとに
+10000円

300001PV~
100000PVごとに
+10000円

01運用支援

「設定する」「リストを抽出する」「メールを送る」「電話する」などを、「だれが」「いつ」という「**実際に使えるMA運用フロー**」を作成。
作成後も運用フローが根付くまでの「定期MTG」や「使っていただくための定期リマインド」、MA活用が上手くできているかを判断できるように「目標設定」など、
「MAを使いこなすための現場監督」になります。

02コンテンツ支援

MA運用に必要なメールやDL資料を作成代行を致します。
「どのコンテンツ」「だれに」「どのタイミングで出すか」等、
コンサルタントに相談しながら自由に計画することが可能です。
お持ちになっている**リード分析から最適なコンテンツのご提案・作成**を致します。

03マーケティング活動支援

展示会やセミナーの運用アドバイスや、テレアポスクリプトの見直し、
インサイドセールス部隊の立ち上げのコツ、集客施策のご相談など、
マーケティング分野の相談役になります。**御社専用の勉強会**も実施可能です。

スケジュールイメージと費用

月額25万円×6カ月プランの場合

	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目
MA運用	訪問MTG×2	訪問MTG×2	訪問MTG×2	訪問MTG×2	訪問MTG×2	訪問MTG×2
	BowNow初期設定	営業向け研修	BowNow 運用フロー作成	営業からフィードバック・設定修正		
	スケジュール作成	簡易レポート	簡易レポート	簡易レポート	簡易レポート	半期まとめ レポート
コンテンツ作成	メール作成	メール作成	メール作成	メール作成	メール作成	メール作成
			ホワイトペーパー作成			ホワイトペーパー作成
ホワイトペーパーではなく、メール作成本数を増やしたり、プランの調整が可能です。						

パッケージ名	MAコンサル
初期費用	10万円
月額費用	25万円 〜

プラン	概要	単位	価格
BowNow操作講習（1回）	初期設定・閲覧基礎・リード登録操作・フォーム作成 メルマガ配信操作	1回	200,000円
BowNow初期設置支援	…トラッキングコード発行・フォーム作成（1つまで） ステータス、ポテンシャル(保存検索) のテンプレ設定	1 モデル	100,000円
MA導入研修	MAについての基本概念を講習	1研修	100,000円
認証システム構築（一式）	認証システムページ構想のご提案 認証フォーム、thanksメール、ログイン画面作成（1式） 認証ファイル登録10点まで ※CMSBlueMonkeyをご利用中であれば設置まで	1式	200,000円

BowNowをご提案いただくために

1. 環境変化の理解

予算の分散化、ログ・データ活用、マーケティングの必要性、
営業手法の変化、課題解決型提案等の理解

1. BowNowのコンセプト理解

- ・「商談」の創出を最大化し利益に貢献することが目的
- ・シンプルな機能で使いやすく、低価格なので導入しやすいので早期成果を創出できる

1. 御社からご提案をしていく

顧客から御社領域外の相談をしてくる可能性は低く、
専門業者に問い合わせている可能性が高いため、
御社から課題にフォーカスしたご提案をしていただく必要がございます。

質疑応答

主に利用されている機能

1. あなたのサイトに訪れたユーザーの企業名がわかる
2. ユーザーがどのページに興味を持っているかわかる
3. 業種・企業規模・閲覧履歴からユーザーを絞り込みできる
4. 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
5. マーケティング施策の進捗管理や分析ができる

1.あなたのサイトに訪れたユーザーの企業名がわかる

サイト訪問者がサイトに訪れるだけで、企業IPをデータベースと照らし合わせ企業名を特定。
BowNowを設置しておけば、ユーザーが事前に登録などのアクションをしなくても自動的に会社情報が表示されます。

IP情報
データベース
(15万社)



IP情報



IP情報



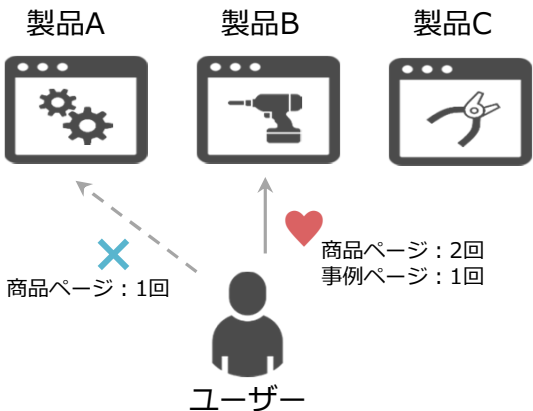
IP情報



新規追加										検索結果での一括操作		全82件中 / 25		< 1 >	
☐	企業・組織名	リード	UU	リード	UU総数	セッション	PV	CV	従業員数	売上高					
☐		0	1	0	2	12(25)	12(25)	0(0)							
☐		0	1	0	18	11(26)	24(55)	0(0)							
☐		0	1	0	2	23(33)	23(33)	0(0)							
☐		0	1	3	58	10(74)	10(115)	0(1)	不明	5,000億～					
☐		0	1	0	69	10(81)	17(119)	0(0)	500～	100～500億					
☐		0	1	56	94	27(208)	42(298)	0(1)	500～	5,000億～					
☐		0	1	0	5	5(10)	5(10)	0(0)	500～	100～500億					
☐		0	1	0	52	16(317)	58(1,0...	0(0)	30～50	1～5億					
☐		1	1	1	12	6(25)	7(38)	0(0)							
☐		0	1	0	11	9(19)	28(48)	0(0)	30～50	10～50億					
☐	スターティアラボ株式会社...	7	148	40	2,050	2,012(...	7,654(...	17(181)							
☐		0	3	0	78	51(406)	145(1,...	0(0)	200～300	10～50億					
☐		0	1	0	3	5(8)	10(13)	0(0)	50～100	100～500億					
☐		0	1	0	24	5(34)	5(108)	0(0)	500～	1,000～5,...					
☐		1	1	2	45	5(65)	6(93)	0(0)	500～	500～1,0...					
☐		0	1	0	1	4(4)	4(4)	0(0)	300～500	10～50億					
☐		0	1	0	4	8(23)	8(92)	0(0)	10～30	1～5億					
☐		0	1	0	11	5(15)	19(34)	0(0)	500～	100～500億					
☐		0	1	0	3	4(8)	4(9)	0(0)	300～500	100～500億					
☐		0	1	0	22	7(61)	9(103)	0(0)	200～300	10～50億					

2.ユーザーがどのページに興味を持っているかわかる

ユーザーがどのページを見ているか、更に滞在時間や読了率がわかるため、興味を持っている商品・情報の傾向がわかります。営業アプローチ前にログを見ることで、ユーザーの欲しい情報を先読みして提案することができます。



Bow Now

ようこそ 西澤 さん
マニュアルサイト計画 - 全てのサイトのデータ

リード詳細: 金井 章浩 (sid_5951df50e4b3b)

計測開始日: - | 情報登録日: 2017-06-27 13:30:14

金井 章浩 (-)
3@bownow.jp

会社・組織名
エムタメ株式会社 (cid_466648)

電話番号
03-5339-9999

編集 削除 詳細を表示する

最新更新日 2017-06-27 16:22:42

ステータス 案件化

グループ グループA

タグ 開封済 表示中2020 セミナー 資料DL

担当者 西澤

メモ

変更内容を保存

トレースレポート コンバージョンレポート 配信ステータス 名寄せ設定 詳細 更新履歴

PV詳細

日時	ページタイトル (マウスオーバー: アドレス)	滞在時間	読了率
2017-07-10 14:06:01	CMS Blue Monkey 操作マニュアル	END	100%
2017-07-10 14:05:57	CMS Blue Monkey 操作マニュアル	00:00:04	70%
2017-07-10 14:05:52	CMS Blue Monkey 操作マニュアル	00:00:05	100%
2017-07-10 14:05:49	CMS Blue Monkey 操作マニュアル	00:00:03	50%
2017-07-10 14:05:37	CMS Blue Monkey 操作マニュアル CMS Blue Monkey 操作マニュアル	00:00:12	50%

× 閉じる

PV...

2017-06-13 14:27:18	サイトアクセス (4PV)	CMS Blue Monkey 操作マニュアル 流入元 - Direct
2017-06-07 15:53:20	サイトアクセス (2PV)	CMS Blue Monkey 操作マニュアル 流入元 - Direct
2017-06-01 16:33:33	サイトアクセス (4PV)	CMS Blue Monkey 操作マニュアル 流入元 - Direct

全10件中 / 25 < > 1

3.業種・企業規模・閲覧履歴からユーザーを絞り込みできる

ターゲット層の企業を業種・企業規模（売上高・従業員数・資本金）・WEBサイトやメールの閲覧履歴から絞り込んでリスト化。**条件を保存**しておけば狙いたい層だけに効率良くアプローチすることができます。

▼ 企業情報の指定

上場区分
☐ 東証一部 ☐ 東証二部 ☐ 地方上場
☐ JASDAQ ☐ マザーズ ☐ ヘラクレス
☐ 非上場

資本金
☐ 1千万円未満 ☐ 1人以上5人未満
☐ 1千万円以上2千万円未満 ☐ 5人以上10人未満
☐ 2千万円以上5千万円未満 ☐ 10人以上30人未満
☐ 5千万円以上7千万円未満 ☐ 30人以上50人未満
☐ 7千万円以上1億円未満 ☐ 50人以上100人未満
☐ 1億円以上2億円未満 ☐ 100人以上200人未満
☐ 2億円以上 ☐ 200人以上300人未満
☐ 不明 ☐ 300人以上500人未満

売上高
☐ 1億円未満 ☐ 1人以上5人未満
☐ 1億以上5億円未満 ☐ 5人以上10人未満
☐ 5億以上10億円未満 ☐ 10億以上50億円未満
☐ 10億以上50億円未満 ☐ 50億以上100億円未満
☐ 100億以上500億円未満 ☐ 500億以上1000億円未満
☐ 1000億以上5000億円未満 ☐ 5000億以上
☐ 不明

業種大分類
選択してください

業種中分類
選択してください

業種小分類
選択してください

検索条件 クリア 検索

> 個別検索

▼ ユーザーアクションの指定

☐ 1週間以内 ☐ 1か月以内 ☐ 半年以内
☐ 1年以内 ☐ 指定しない

検索対象のドメイン
すべて

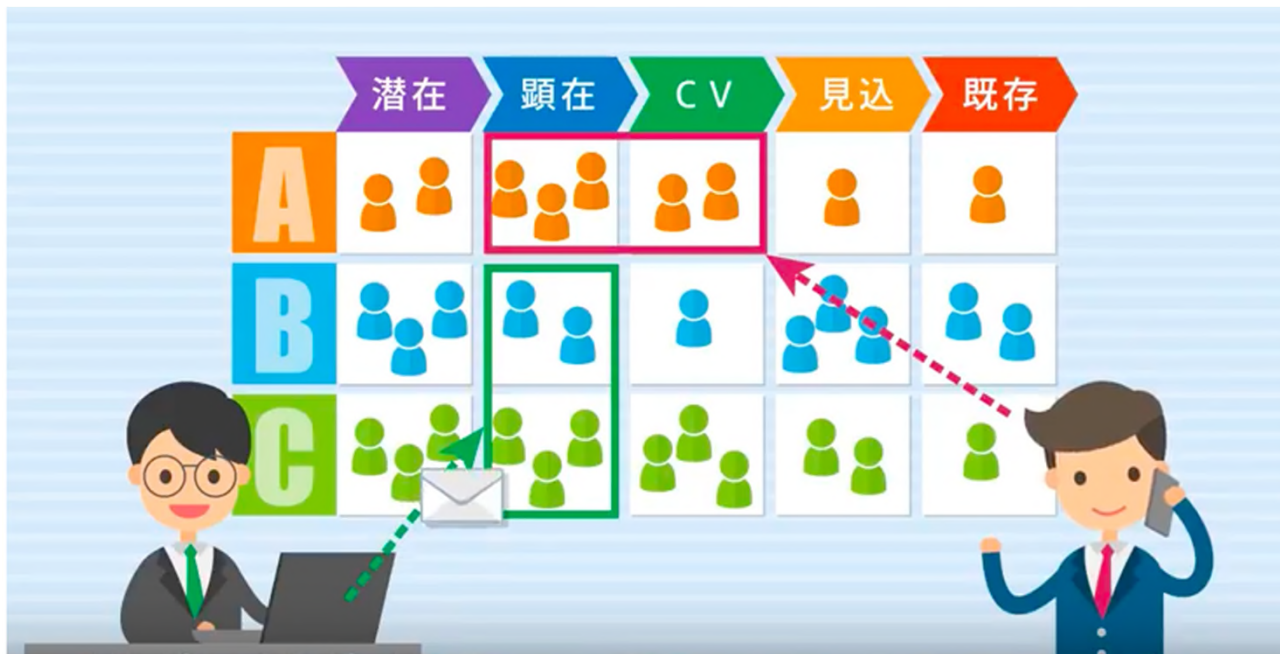
アクション
☐ AND検索 ☒ OR検索

☐ サイトアクセス ☐ メールから流入 ☐ フォーム送信 ☐ サインアップ ☐ ログイン ☐ ファイルダウンロード ☐ COCOARから流入



3.業種・企業規模・閲覧履歴からユーザーを絞り込みできる

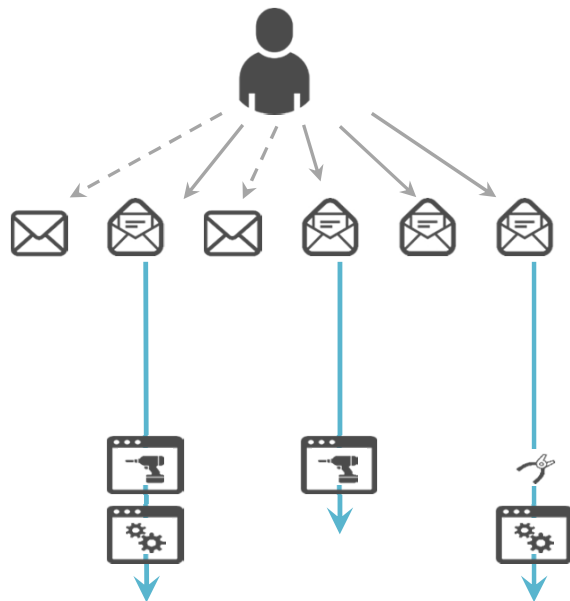
絞り込んだユーザーをマーケティング部門と営業が同じ定義でリスト管理することでより効率的なアプローチが可能になります。かつ検討レベルの高いユーザー順に振り分けて可視化も可能です。



4.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

メルマガグループに一斉送信したメールの開封率がわかります。

さらに、URLをクリックした人までわかり、メールから流入した後のページ遷移のログを確認することができます。



開封率

配信数	27943
送信成功数	27328
送信失敗数	615
開封率 / 数	16.53% / 4619
バックナンバー	非公開 ▼

クリックした人

新規追加

検索結果での一括操作

全44件中 / 25

<<

<

1

>

>>

☐	氏名	企業・組織名	セッション	CV	タグ	ステータス	グループ	担当者
☐	佐久間 智大	スターティアラボ株...	0(0)	0(0)				
☐	余 百加	スターティアラボ株...	0(0)	0(0)				
☐	別府 佑美	スターティアラボ株...	64(65)	5(5)	CAD資料DL デジマケのす... 170214セミ...	MQL		
☐	吉岡 剛	スターティアラボ株...	6(6)	1(1)	配信停止	リード...		
☐	大熊 勇樹	スターティアラボ株...	143(1...	1(1)	セミナー資料...	MOL		

5.マーケティング施策の進捗管理や分析ができる

展示会のフォローや、既存に対するキャンペーン案内など、ある特定条件のリストにアプローチすることは、マーケティング部門にも営業部門にもあり得る活動ですが、その進捗管理や分析がしやすくなる機能を保有しております。

■ 管理したいリストの抽出

ステータス

☐ ステータスA	☐ ステータスB	☐ 潜在顧客
☐ 見込顧客	☐ SAL	☐ 訪問済み
☐ 見積提出	☐ 案件化	☐ 内示
☐ 既存	☐ 未設定	

グループ

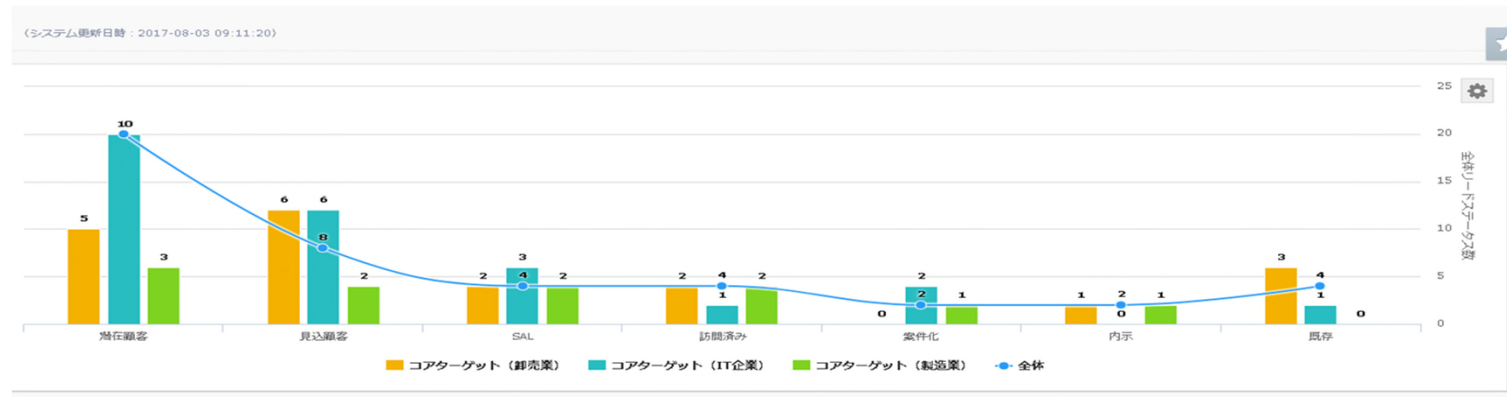
☐ グループA	☐ グループB	☐ 未設定
--------------------------------	--------------------------------	------------------------------

タグの選択または新規追加

問合せ

- 展示会2017
- セミナー
- 資料DL
- 展示会2018
- 展示会2019
- 展示会2020

■ 施策毎のステータス管理



その他の機能

ABM活動管理



アツい検索条件を保存して、グラフとして可視化。

ホットリード 抽出機能



アクション、管理情報、企業情報などからアツいリードを抽出可能。

会員限定 コンテンツ管理



会員登録したユーザーに対して、限定的にコンテンツを配信できる。

個別ログ管理



個人ごとのCVやページのアクセス、読了率、滞在時間などのログ管理。

メルマガ グループの作成



様々な条件で抽出したホットリードグループを一括登録・重複管理。

閲覧者の企業名を 自動表示



17万社以上の企業IP情報から企業名・規模・業種・従業員数・売上などをグラフ化。

フォーム作成



問い合わせフォームや会員登録フォームの作成が可能。

グラフィカル レポート



抽出条件を管理情報や企業情報ごとに自動でグラフ化。

名寄せ (リード・企業)



複数デバイスの保持などによって、重複しているリードを自動で統合。

リードの一括登録 (CSV)



リード登録を一括、または個別で自由に登録可能。

ご清聴ありがとうございました！

どうせ飼うなら使いこなせるツールで



ツール総導入実績
4672社

