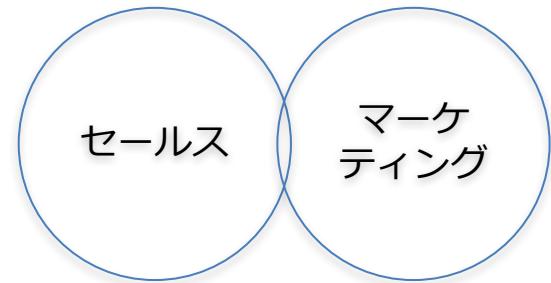
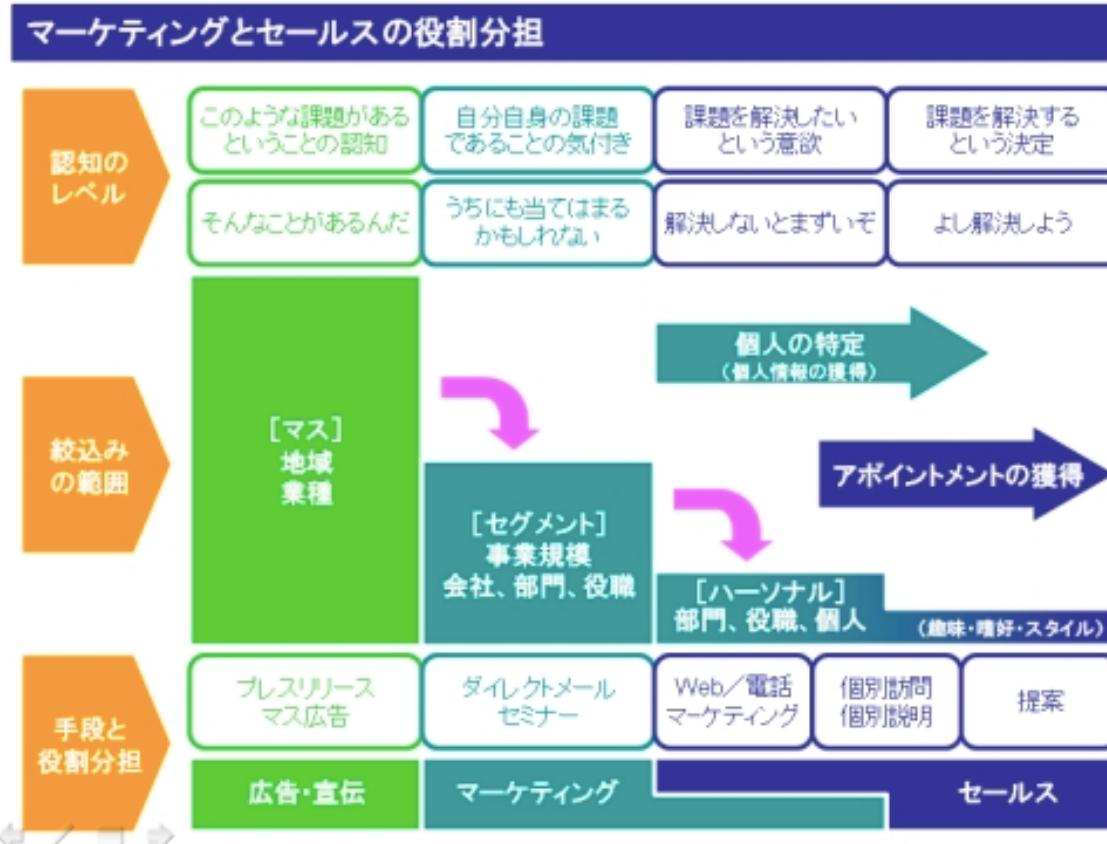


FACE1 マーケティングとセールスの区分



- ①市場を理解し分析する
- ②戦略を立案する
- ③製品やサービスの開発や体系化を行う
- ④製品やサービスの価格つけを行う
- ⑤チャネル戦略を策定し展開する
- ⑥プロモーション戦略を策定し実施する

目的については、

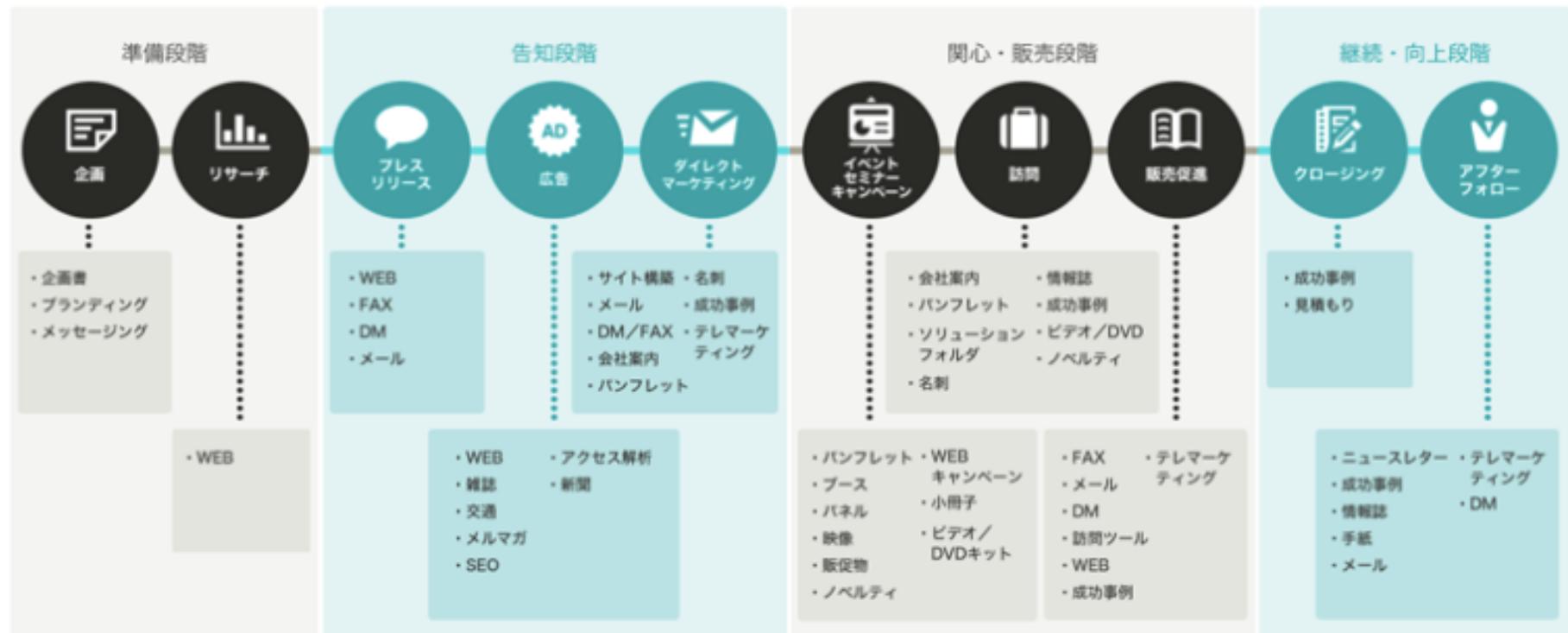
- マーケティング：お客様に買いたいという気持ちを起こさせること。
- セールス：お客様に買う決心をさせること。

達成目標については、

- マーケティング：個人を特定し、その個人情報を獲得すること。
- セールス：獲得した個人情報を使って、その個人から成約、受注すること。

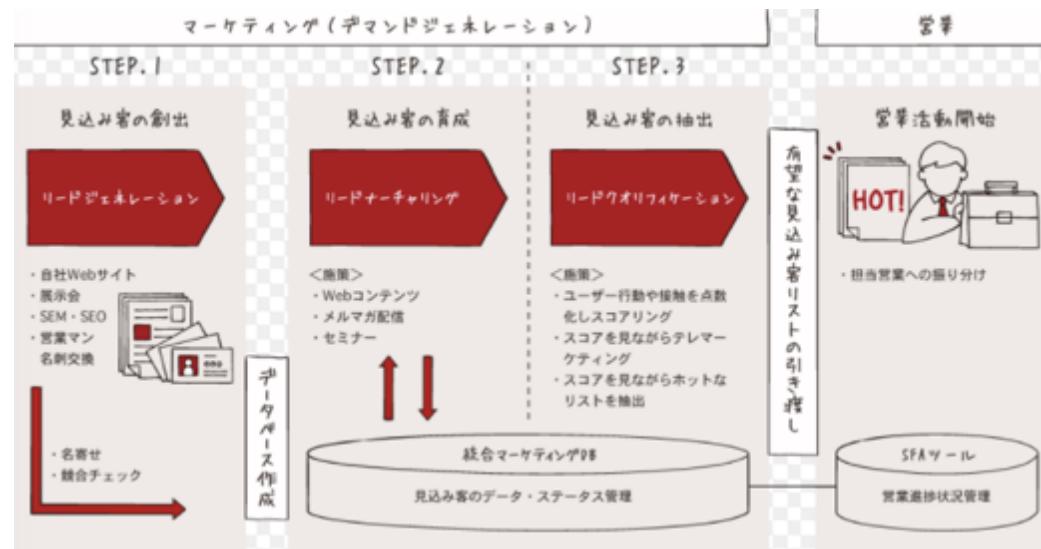
B to B の場合

マーケティングプロセスとSEデザインのサービス



BtoBのマーケティングプロセスに関わる、あらゆる業務のアウトソーシングを承ります。

- ①リストティング → 名簿収集代行 市場調査代行 競合分析代行
- ②告知 → PR=プレスリリース代行 オンライン告知代行
- ③集客 → テレマーケティング代行 チャット代行
- ④集客管理 → サイト分析 コンタクト分析 メルマガ配信代行
優良顧客抽出～ダイレクトメール配信・コンタクト代行
- ⑤サイト購入 → かご落ち対策 レコメンドなどMAツールの活用
- ⑥リピーター → メルマガ配信代行 (CRM)



コンテンツマーケティング型(CMS型)

・site core

site core の機能としてはコンテクストインテリジェンス機能、オムニチャネルオートメーション、顧客データ管理、クロスチャネルデータの分析、WEB・モバイル・ソーシャルのチャネル管理、コンテンツ管理、デジタル資産管理、A/Bテスト・多変量テスト、リードナーチャリング、プロファイルスコアリングなどがあります。

<http://www.sitecore.net/ja-jp>

メールマーケティング型

・sales force Marketing Cloud

sales force Marketing Cloud の機能はJourney Builder、メールマーケティング機能、モバイルマーケティング機能、ソーシャルメディアマーケティング機能、Web パーソナライゼーション機能、ソーシャル広告、レコメンデーションエンジン、コンテンツ & メッセージ、顧客データプラットフォームなどがあります。

<http://www.salesforce.com/jp/marketing-cloud/overview/>

インテグレーション型

・marketo

Marketoの機能としては、ランディングページとフォーム

ソーシャルマーケティング、リードナーチャリング（ウェブサイトのモニタリング）Eメールマーケティング、イベントマーケティング、リードナーチャリング、スコアリング、CRMリアルタイム連携、キャンペーン管理、マーケティング分析が可能です。

<https://jp.marketo.com/>

『プラットフォーム型』

集客～販促～購買後の顧客管理を一括して管理・分析できるツールのことです。代表的なツールとしては『b→dash』が上げられます。<https://bdash-marketing.com/>

第四世代MA（マーケティングオートメーション）

HubSpot MARKETING HUB ソフトウェア ▾ 価格表 参考資料と導入事例 ▾ パートナー ▾ 会社情報 ▾

インバウンドマーケティングの全機能を搭載したソフトウェア

HubSpot Marketingはトラフィックを増やし、リードを転換し、ROIも測定できる、オールインワンのマーケティングプラットフォーム。困ったときのサポート体制も万全です。



マーケティングのツールとデータを1か所にまとめて
チーム全員で共有が可能

弊社製品に関するご質問などありましたら、チャット機能をご利用ください。

<https://www.hubspot.jp/>

■ハイパークロスカンパニーと評価される「ガリバー」

店舗数は日本全国に約**500**。店舗数では世界第**2位**です。1位はカーマックスという米国の中古車会社で、ガリバーは世界一を目指しています。**2016年2月期**の売上高は約**2,100億円**、営業利益は約**75億円**でした。年間**18万台**の買い取りをして、**11万台**を卸し、**7万台**を直接売っています。

①画像だけで2週間以内に完売させるネットモデル構築＝修繕保証

全国**500**の店頭でお客様の車を買い取った瞬間、買い取った営業マンが車をキレイに磨いて、商品情報をデータベースに画像登録し、その日中、もしくは翌日には販売可能な形にします。

②徹底したデジタル広告の展開＝ピンポイントコンタクト

ガリバーはオンライン広告に年間約**50億円**かけています。オフラインは約**5億円**で、デジタルに寄っています。デジタルならターゲティングができるからです。販売促進費は売上の**5%**をネットに使用。

③マーケティングオートメーション「クルマコネクト」の実践

実際、お客様が来店されて商談しても、大半の方は、その場で決断しません。**120～200万円**もするものを即決で買うのは難しい。そうした検討後期の「もう少し考えたい」人にもクルマコネクトを提供しています。

④リードナーチャリングを社内徹底＝接客の標準化と教育

第1に検討前期をいかにローコストでリーチして、後ろまで引っ張るか。
第2に検討後期で、いかに精度の高い刈取りができるか。
第3に、お客様との接触後の歩留まりをどう向上させるか。

■企業のマーケティング部門を代行 ※経理代行 労務代行同様のイメージ

月額10万円 年間契約

SmartLPO 1 サイト制作
オンライン広告代行
SEO対策=コンテンツ対策
毎月のデータ分析と顧客抽出
コンタクト代行（別途費用）
※コールセンター・チャットセンター
販促物の制作（都度見積もり）

■サポート内容

