

マーケティングオートメーション市場の現状と List Finder（リストファインダー）について

INNOVATION



アジェンダ

1

当社のご紹介

2

MA（マーケティングオートメーション）市場の現状

3

List Finderご紹介

企業概要

会社名	株式会社イノベーション
設立	2000年12月14日
資本金	337,377千円
代表者	代表取締役社長 富田 直人
所在地	東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYU REIT 渋谷Rビル 3F
従業員数	79名(2017年3月時点)
事業内容	法人向けインターネットマーケティング支援 (成果報酬型の比較・資料請求サイトの運営及び マーケティングオートメーションツールの開発・提供)

当社の事業領域



= 法人営業を変革する事業

法人営業の変革

法人営業の非効率



飛び込み営業

やみくもに企業へ飛び込む



新規アポ取り

多量のリストに電話をかける



非効率なルート営業

意味もなく既存顧客へ訪問する



法人営業の新しいスタイル



インバウンド営業

買い手企業から問い合わせを頂く



無駄のないコール

ニーズのある企業を中心に電話をかける



最適なタイミングで最適な提案

顧客の課題が見える化し、提案すべき
内容／タイミングを把握する

インターネットを活用し、属人的・非効率な営業の生産性向上に貢献する

事業概要

■ 顧客の法人営業プロセス

法人営業のプロセスに合わせたトータルソリューションを提供しています。



オンラインメディア事業

法人向けIT製品・サービスの比較・資料請求サイトを運営

ITトレンド



【取扱商材】 勤怠管理システム、会計システム等の法人向けIT製品

BIZトレンド



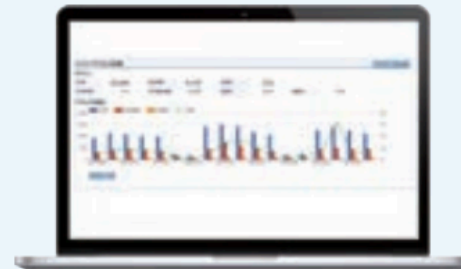
【取扱商材】 研修、人事、採用、給与計算など法人向けアウトソーシングサービス



セールスクラウド事業

法人営業に特化したマーケティングオートメーションツールの提供

LF List Finder
有望商談を発掘する



沿革 (2000年～2016年)

顧客ニーズと競争環境に合わせて、「マーケティング代行事業」→「オンラインメディア事業」→「セールスクラウド事業」へと展開してまいりました。



国内の企業分布と当社のお客様

企業数 うちBtoB

大企業 1万社 5,000社

中堅・中小 50万社 30万社

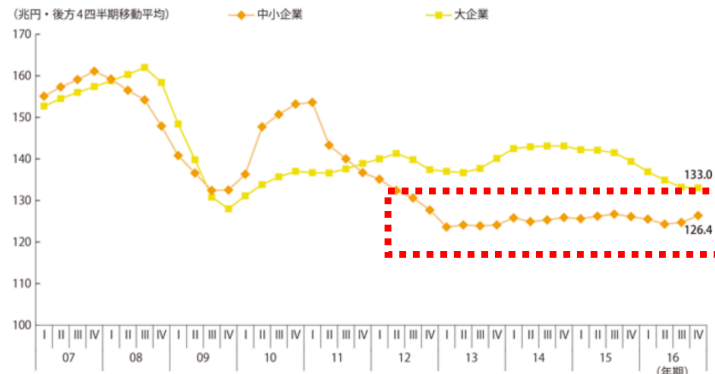
小規模・SOHO 350万社 170万社

当社の顧客層の中で最多

※中小企業庁「平成26年経済センサス-基礎調査」（2016年11月発表）から推測

国内の中堅・中小企業の現状

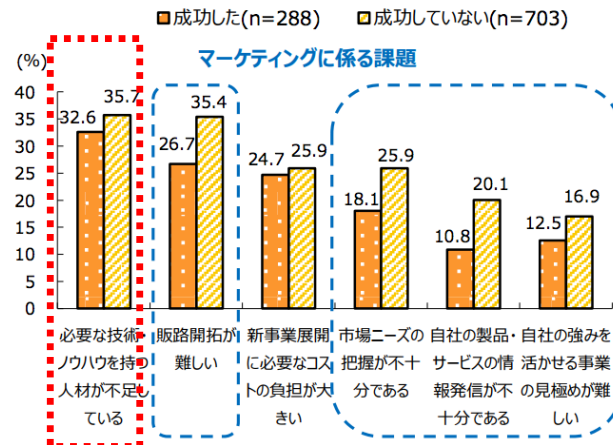
第1-1-8図 企業規模別売上高の推移



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
(注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

売上は横ばいだが経常利益は伸長
＝中堅・中小企業は**売上の伸び悩みを**
コスト削減でカバーし、利益を確保している

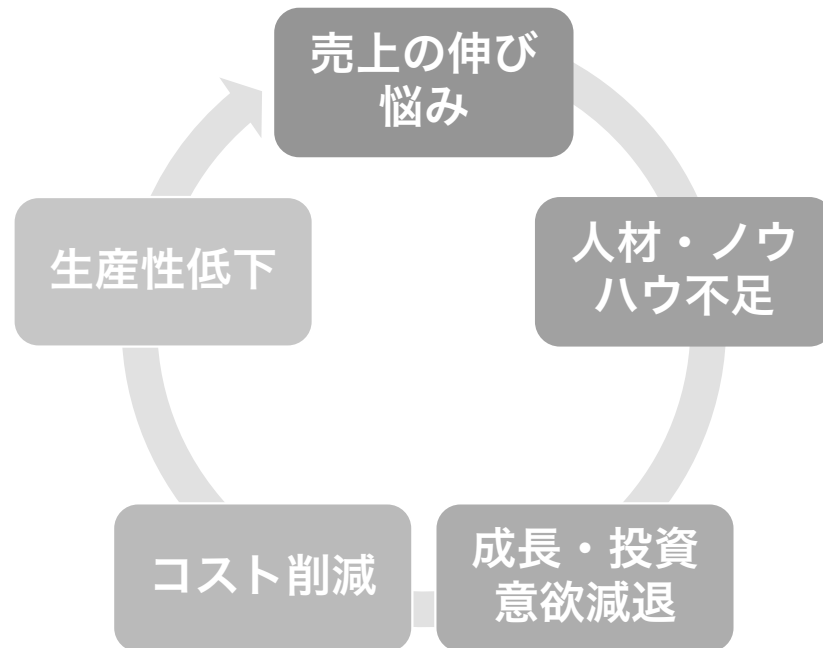
図1 新事業展開の成功、不成功企業別に見た課題



売上を伸ばしていくために重要な
新規開拓のためのノウハウと人材が不足している

※参考：経済産業省「2016年度版 中小企業白書」

我々が目指していること



中堅・中小企業の負の
スパイラルを変え、
継続的な売上向上を支援することで、
日本の活性化に繋がりたい

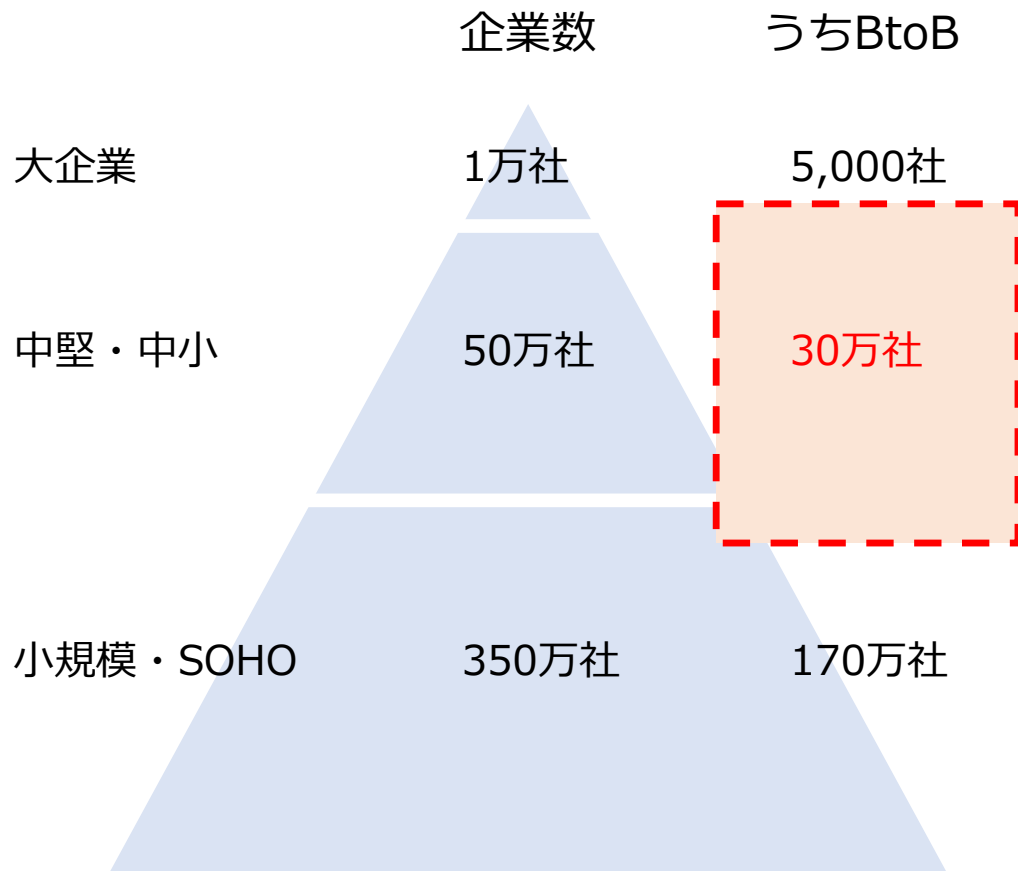
※参考：経済産業省「2016年度版 中小企業白書」

どうやって実現するのか？



企業の継続的な売上向上を実現する「**ノウハウ**」と、
誰でも簡単に使えるシンプルな「**ツール**」を提供する

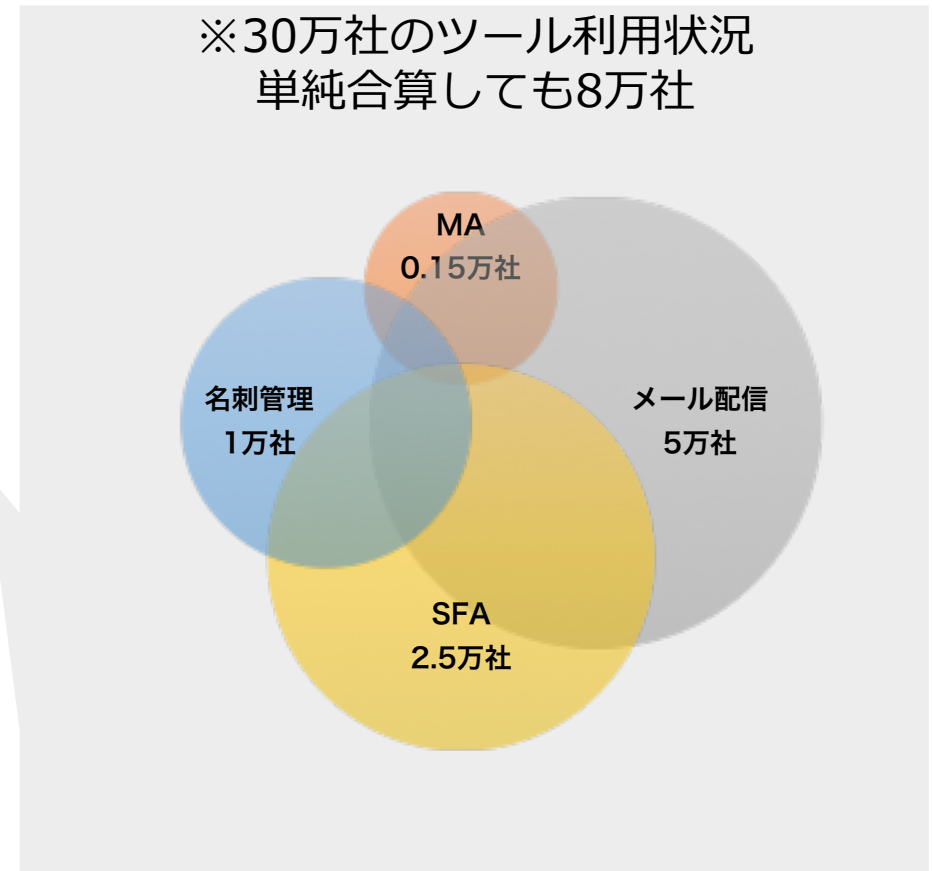
当社のお客様のマーケティングツール導入状況



※中小企業庁「平成26年経済センサス-基礎調査」(2016年11月発表)から推測

Confidential

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

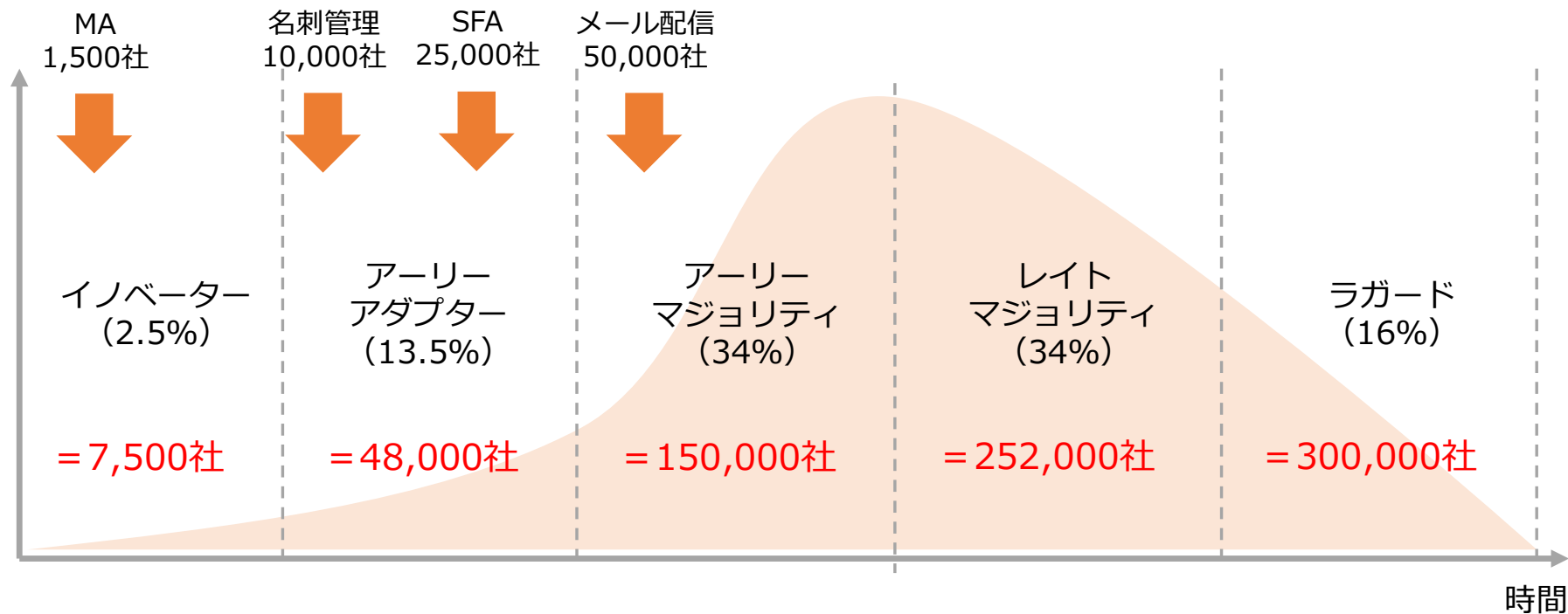


※当社調べ

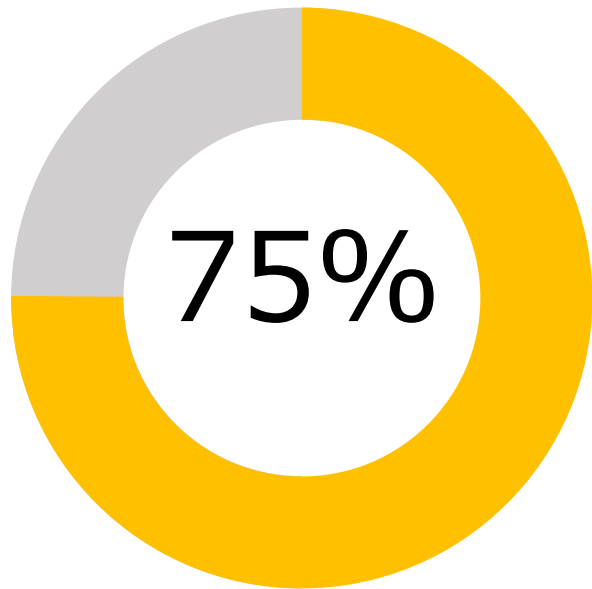
イノベーター理論から見た各市場の状況

今後、さらなる拡大が見込まれる市場である

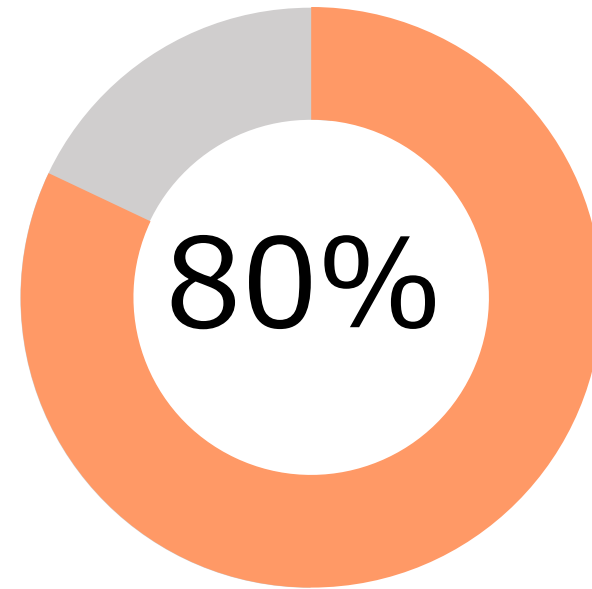
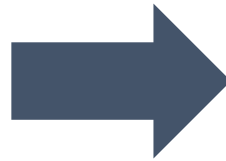
利用者数



そもそも、マーケティングへのニーズの高まり



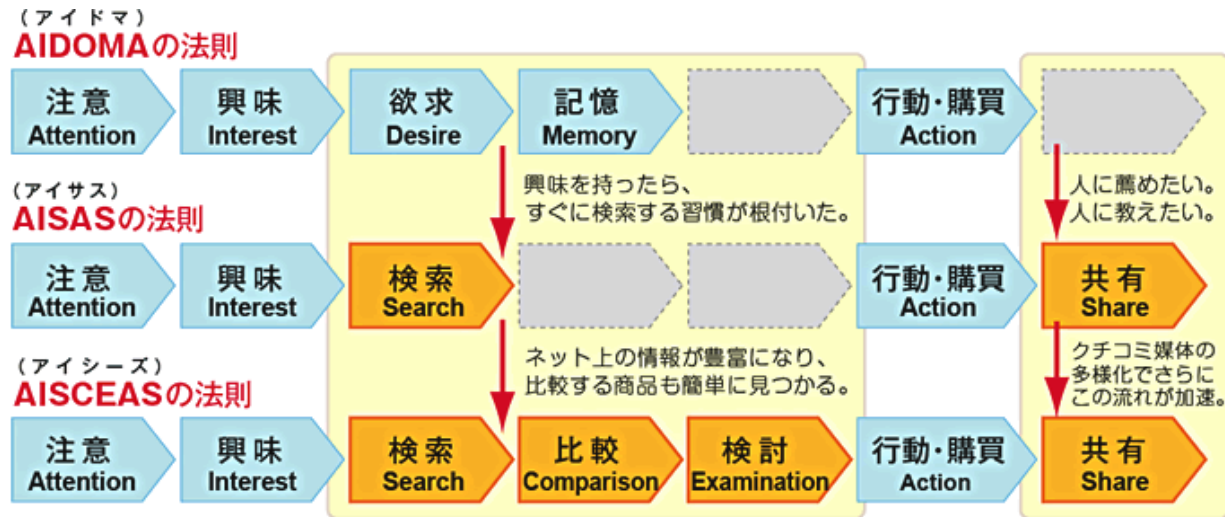
獲得した見込み顧客のうち
直近での購買検討までは至っていない割合



フォローを止めてしまった見込み顧客のうち、
2年以内に競合企業から製品を購入する割合

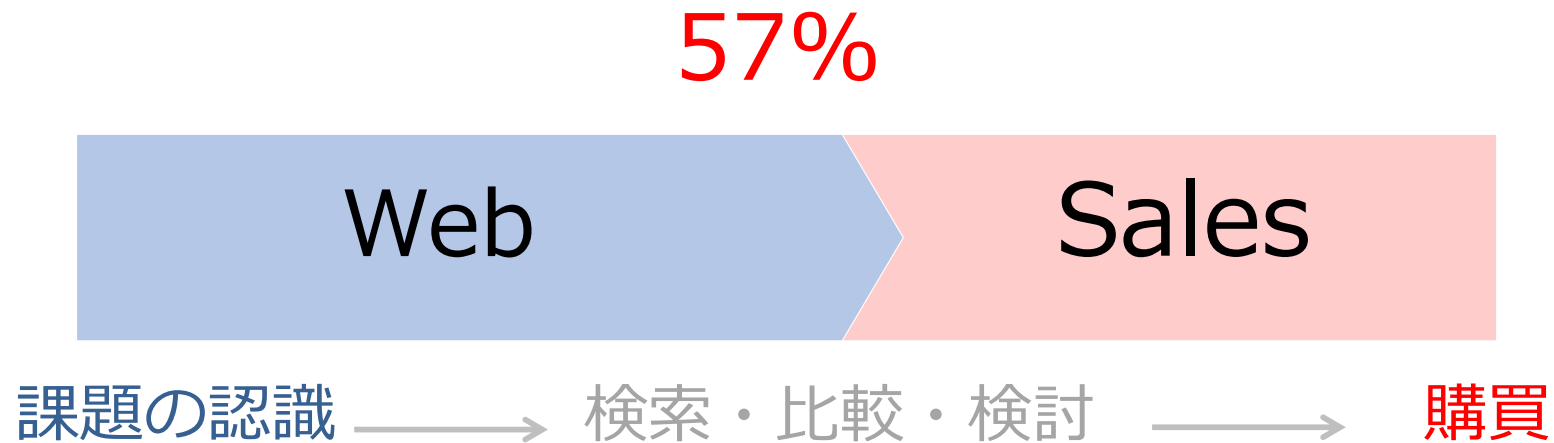
※Sirius Decision(USのマーケティングコンサルティングファーム)の調査

ユーザーの購買行動の変化



インターネットの台頭により購買前に様々な情報を仕入れている

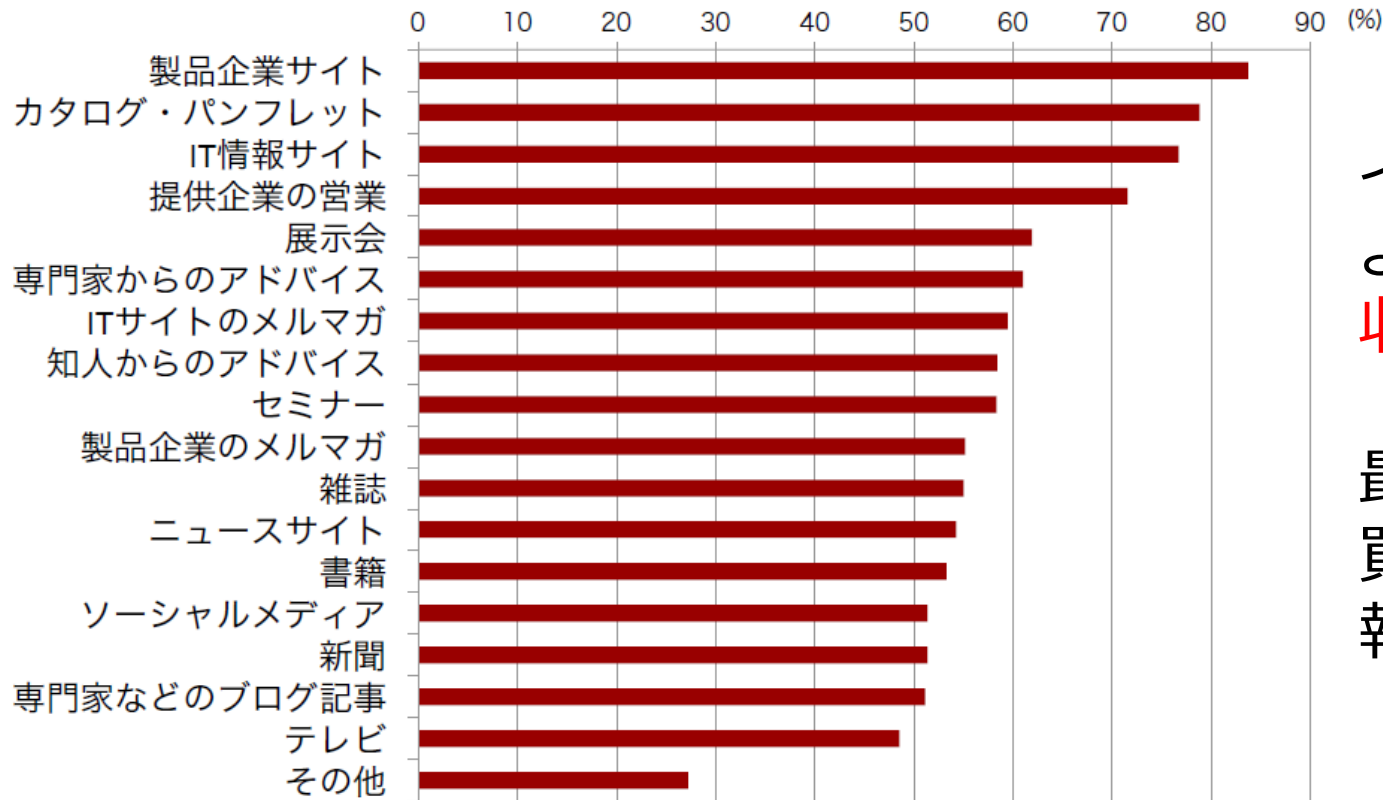
ユーザーの購買行動の変化



Webサイトで様々な情報を閲覧し、
営業との接触の前に、購買プロセスの半分以上は終わっている

※CorporateExecutiveBord BtoB企業の購買担当者1,400人

ユーザーの購買行動の変化

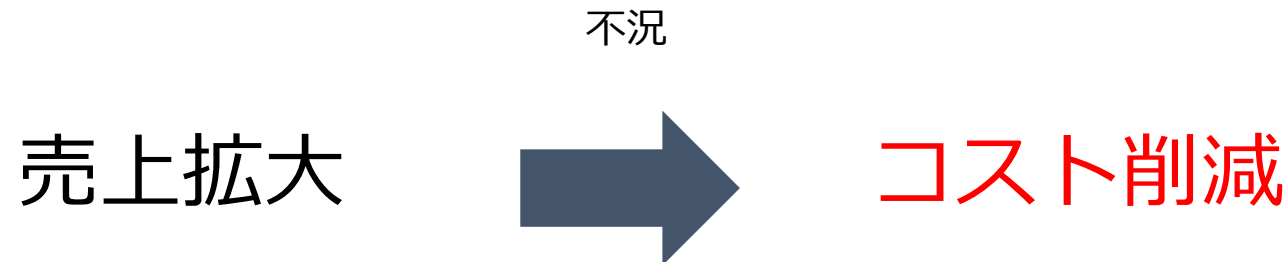


インターネットの台頭により、**ユーザーの情報収集方法に変化**

最も、製品／サービス購買時に参考になっている情報源は**企業のWebサイト**

※従業員500人以下の企業における簡易ITシステム購買時に参照した情報源（2014年6月自社調べ）

ユーザーのコストに対する意識の変化



- 相見積りの徹底
- 調達先の絞り込み
- EC／EDIの導入
- 決裁権限の見直し
- 役職別決裁金額の縮小
- 部門決裁の廃止
- 購買部門の関与範囲拡大

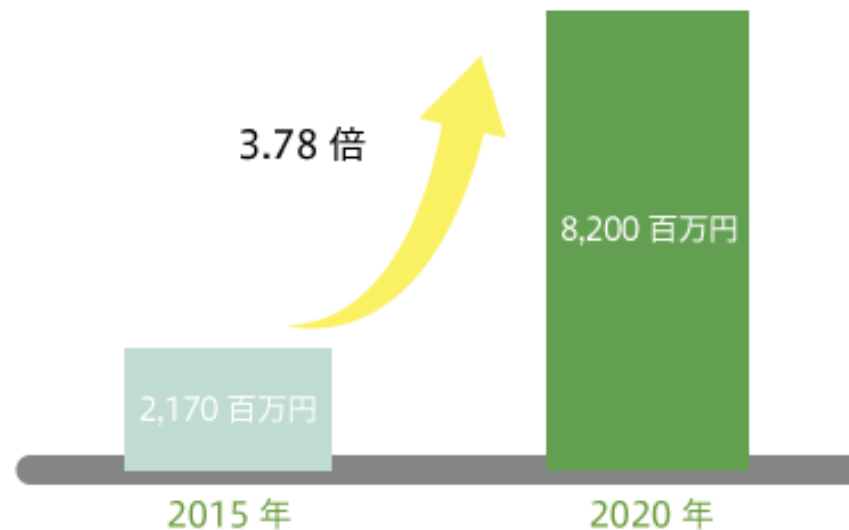
ユーザーの購買行動の変化がもたらす影響

法人営業の生産性が
DOWN



営業効率化のためのマーケティングへの注目

マーケティングオートメーション（以下MA） 市場規模予測

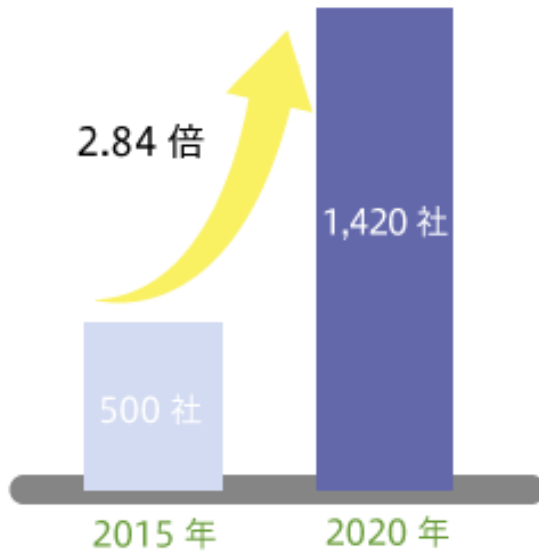


市場は「高成長期」

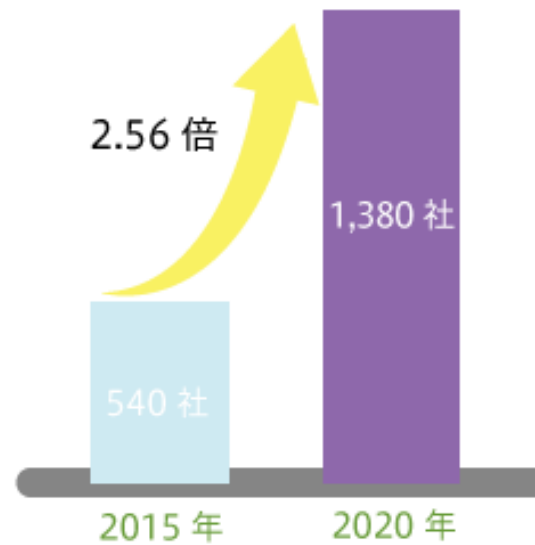
※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

MA導入数予測

<中規模企業>



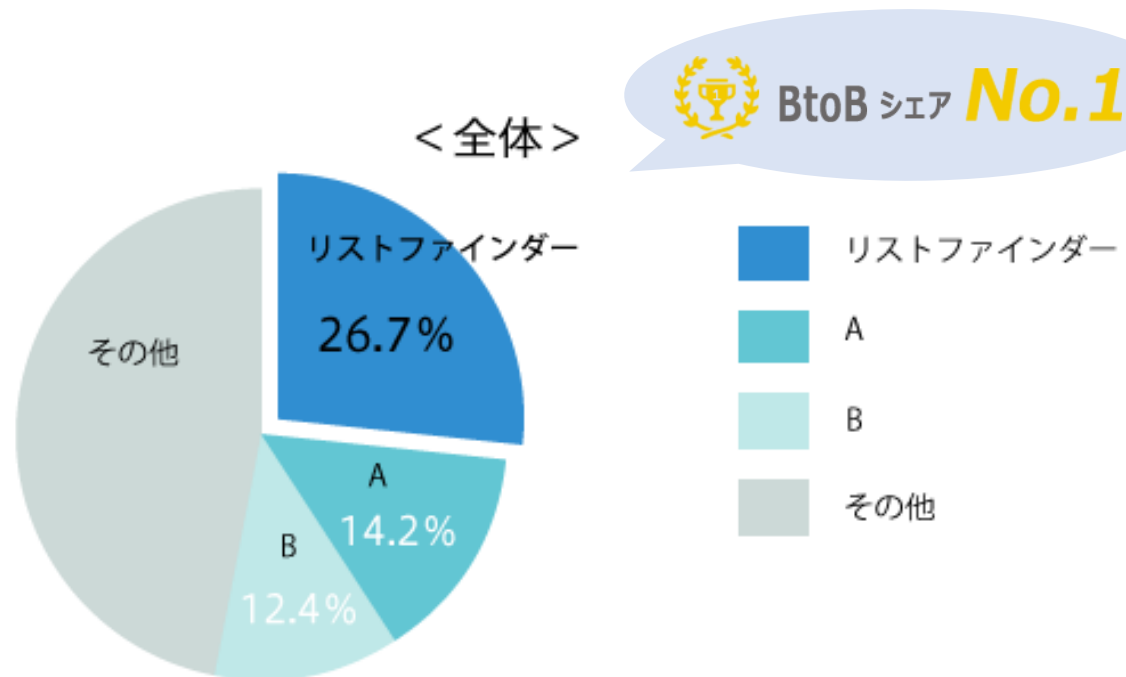
<小規模企業>



中規模以下の導入数が
大幅に成長

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

MA市場導入数シェア

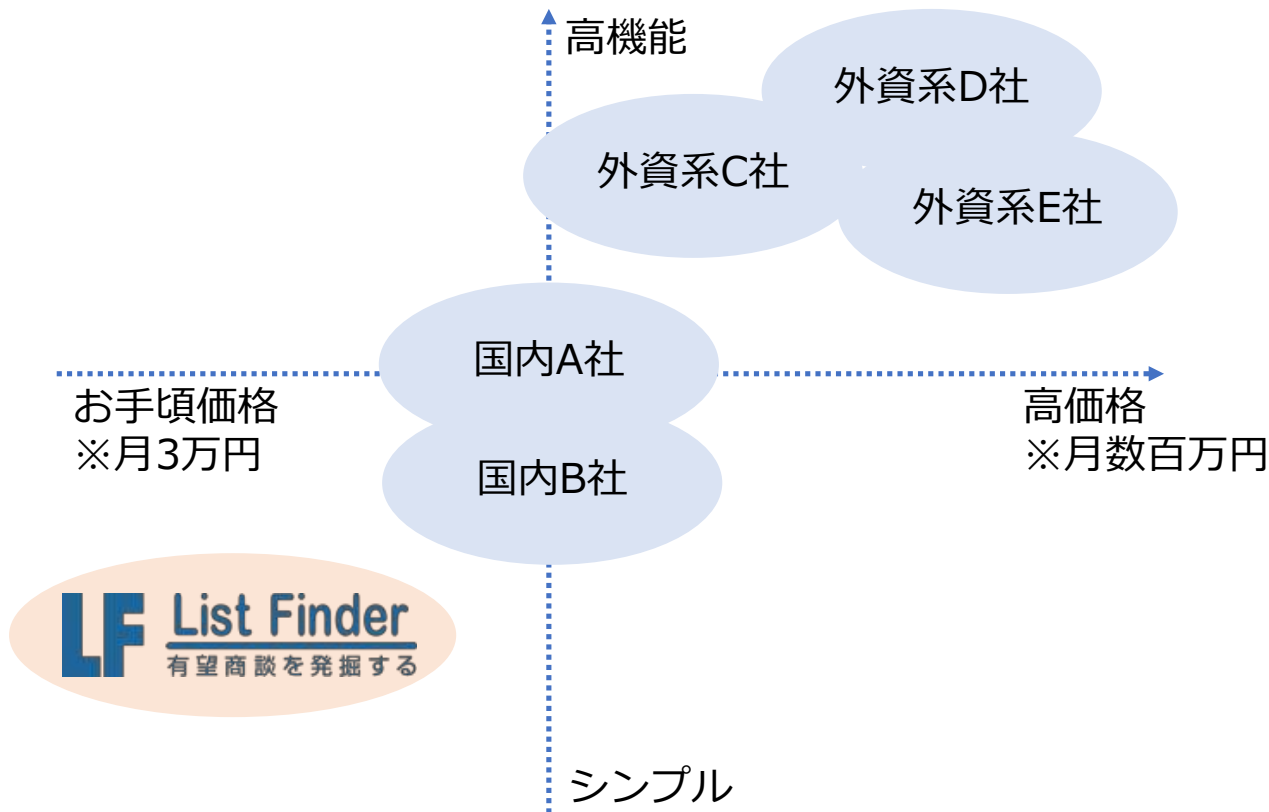


ListFinder導入実績は
1,000社以上 ※10月現在

上位3社でシェア50%
以上を占める

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

List Finderが選ばれる理由



選びやすい価格レンジ

最低限必要な機能

分かりやすいUI

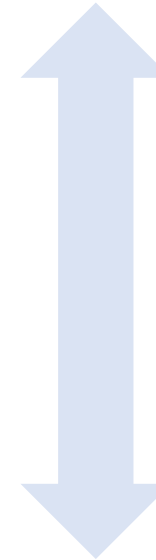
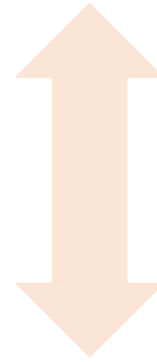
BtoBに特化し、MAに必要最低限の機能を標準装備



外資系A社

国内B社

企業解析（IPアドレス）
リードマネジメント
メール配信
個人解析（Cookie）
スコアリング
LP／フォーム作成
クロスチャネル分析
外部システム連携
シナリオ（メール・コンテンツの自動化）
レポーティング



マーケティング成功の基本シナリオ

名刺データ化 → メール配信 → Web解析 → 営業活動



前述の通り、日本国内ではそもそもマーケティングに取り組んでいない企業の方が多い（特にBtoB）

≡このスキームを確立するだけでも十分成果が出る可能性大

List Finderができること



1

名刺データを取り込み顧客情報を一元管理

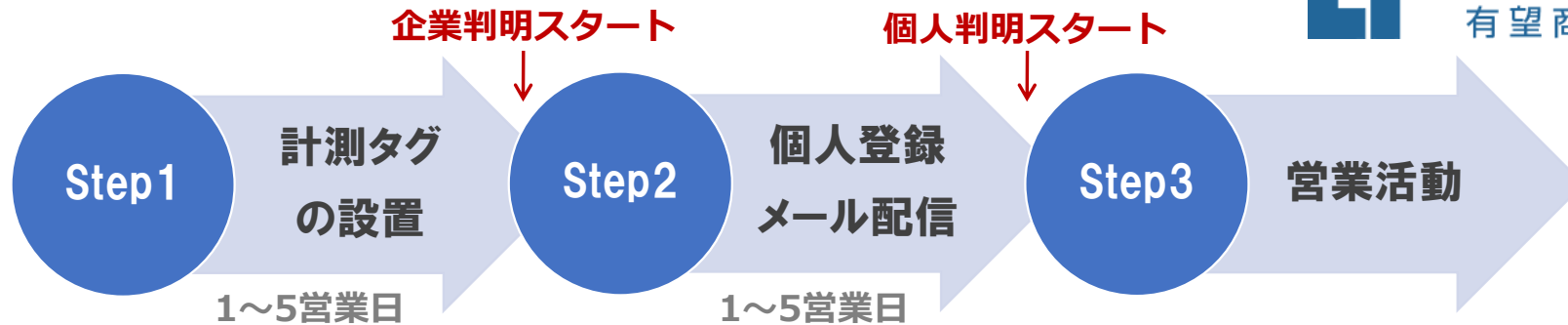
2

自由に顧客をセグメントしメール配信

3

Webサイト上での企業名解析／個人名解析

ご利用までの流れ



■具体的な流れ

- ①当社チェック
※個人情報の保護に係るポリシーやクッキーポリシーを確認させていただきます
- ②ご発注書のやりとり
※社印、ご担当者印をご用意下さい
- ③管理画面ID/PASSを送付
※併せて設定ガイドも送付します
- ④対象ページへ計測タグのご設置
※計測タグは管理画面にログイン後ご取得頂けます

■ご準備いただくもの

- ・発注書の返送 (PDF)
- ・タグ設置方法のご確認

■具体的な流れ

- ①名刺情報の登録 (CSVインポート可)
※必ずURLにパラメータをつけてください
- ②メール文面の作成
- ③メールテスト配信・本配信

■ご準備いただくもの

- ・名刺情報のデータ
- ・メール文面

■具体的な流れ

- ①潜在顧客のWeb行動を可視化
- ②営業活動アプローチ

■ご準備いただくもの

- ・リスト抽出条件の決定 (1流入3PV以上など)

※メール配信をご利用の場合は、なりすまし判定を防止する為に「SPF/DKIMの設定」をお願いします。
※ご導入後、カスタマーサクセス担当よりキックオフミーティング (Web会議) をご実施させていただきます。
※ご希望に応じて、ご来社にて個別相談会を実施しております。詳細はお問い合わせください。
※利用目的の告知等、個人情報保護法を遵守して適正にご利用ください。

ログイン画面



ログインID (メールアドレス)	<input type="text" value="sendou@innovation.co.jp"/>
パスワード	<input type="password" value="●●●●●●●●"/>
<input type="button" value="ログイン"/>	

[パスワードを忘れた方はこちら](#)

※ただいま図形完成機能の表示に不具合があり、一時的に取り外しております。
ご心配、ご迷惑をおかけし申し訳ございません。

本件に関するお問い合わせはカスタマーサポートまでお願い致します。

電話：0120-941-334

メール：lf@innovation.co.jp



リストファインダー活用に向けた

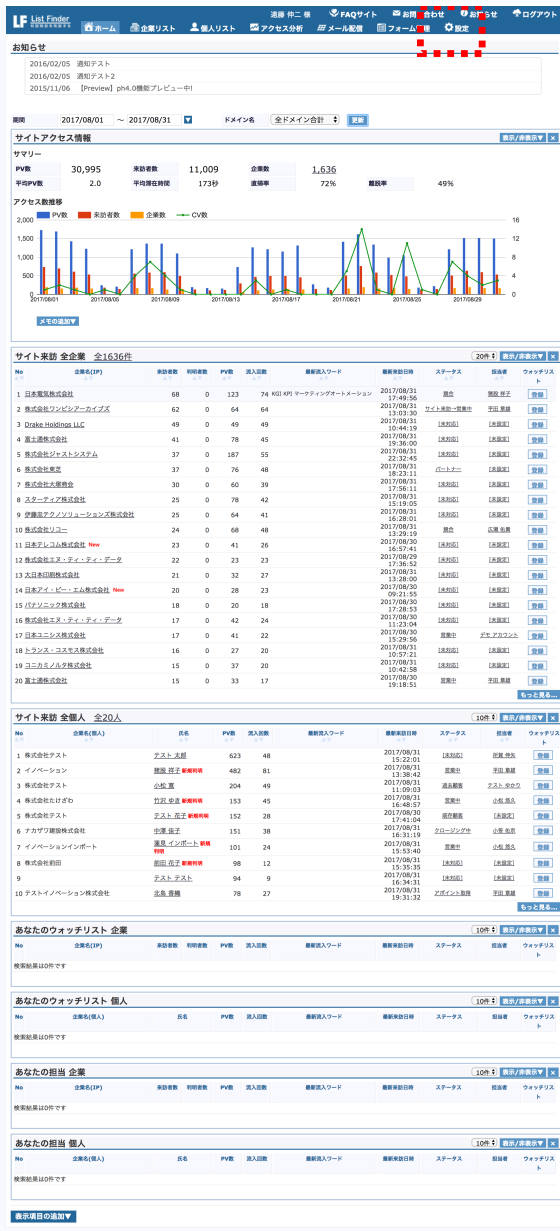
個別相談会

実施中！

[詳細はこちら](#)

Copyright Innovation Inc. All rights reserved.

TOP>設定：解析タグの取得



計測タグ

```
<script type="text/javascript">
var _trackingid = 'LFT-10003-1';

(function() {
  var lft = document.createElement('script'); lft.type = 'text/javascript'; lft.async = true;
  lft.src = ('https:' == document.location.protocol ? 'https:' : 'http:') + '//test.list-finder.jp/js/ja/track_test.js';
  var snode = document.getElementsByTagName('script')[0]; snode.parentNode.insertBefore(lft, snode);
})();
</script>
```

計測タグは改行をせずにそのまま貼り付けてください。※正しく計測できなくなる場合があります。

クッキーポリシー 一遵守強化

初めてList Finderのクッキーを発行するときに、クッキーを利用している旨のポップアップを表示させる

表示させない 更新 プレビュー



計測したいWebサイトへ埋め込み

```

61 </style>
62 <link rel='https://api.w.org/' href='http://www.innovation.co.jp/wp-json/' />
63 <link rel='EditURI' type='application/rsd+xml' title='RSD' href='https://www.innovation.co.jp/wp/xmlrpc.php?rsd' />
64 <link rel='wlwmanifest' type='application/wlwmanifest+xml' href='https://www.innovation.co.jp/wp/wp-includes/wlwmanifest.xml' />
65 </head>
66 <body>
67 <!-- Google Tag Manager -->
68 <noscript><iframe src="//www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-N4XTDC"
69 height="0" width="0" style="display:none;visibility:hidden"></iframe></noscript>
70 <script>(function(w,d,s,l,i){w[l]=w[l]||[];w[l].push({'gtm.start':
71 new Date().getTime(),event:'gtm.js'});var f=d.getElementsByTagName(s)[0],
72 j=d.createElement(s),dl=!!'dataLayer'? '&l='+l:'';j.async=true;j.src=
73 '//www.googletagmanager.com/gtm.js?id='+i+dl;f.parentNode.insertBefore(j,f);
74 })(window,document,'script','dataLayer','GTM-N4XTDC');</script>
75 <!-- End Google Tag Manager --><script>(function(d, s, id) {
76 var js, fjs = d.getElementsByTagName(s)[0];
77 if (d.getElementById(id)) return;
78 js = d.createElement(s); js.id = id;
79 js.src = "//connect.facebook.net/ja_JP/sdk.js#xfbml=1&version=v2.5";
80 fjs.parentNode.insertBefore(js, fjs);
81 }(document, 'script', 'facebook-jssdk'));</script><header class="common_header">
82 <div class="header_inner">
83 <div class="header_topCont">

```

ホーム画面：PV・UU数の計測開始



Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

31

ホーム画面：IPアドレスによる企業名解析



No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社大塚商会	4	0	6	4		2017/09/26 14:34:30	[未対応]	[未設定]	登録
2	株式会社ワンビシアークイブズ	4	0	4	4		2017/09/27 09:28:01	サイト来訪→営業中	平田 章雄	登録
3	株式会社NTTドコモ	4	0	4	4		2017/09/26 19:17:39	[未対応]	[未設定]	登録
4	トーマツインノベーション株式会社	4	0	4	4		2017/09/26 19:34:29	[未対応]	[未設定]	登録
5	株式会社ジノン	3	0	18	5		2017/09/26 17:53:12	[未対応]	[未設定]	登録
6	スターティア株式会社	3	0	4	3		2017/09/27 09:40:13	[未対応]	[未設定]	登録
7	日本ユニシス株式会社	3	0	3	3		2017/09/26 18:06:50	営業中	デモ アカウント	登録
8	AGS株式会社	3	0	3	3		2017/09/27 09:05:26	[未対応]	[未設定]	登録
9	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	3	0	3	3		2017/09/26 22:13:34	[未対応]	[未設定]	登録
10	ソニー株式会社	3	0	3	3		2017/09/26 15:39:47	[未対応]	[未設定]	登録
11	株式会社ナビット	2	0	17	2		2017/09/26 19:22:08	対象外	[未設定]	登録
12	吉積情報株式会社	2	0	9	2		2017/09/26 14:54:24	[未対応]	[未設定]	登録
13	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・エンジニアリングシステムズ	2	0	7	4		2017/09/26 14:42:50	[未対応]	[未設定]	登録
14	株式会社インテジテクノスフィア	2	0	7	3		2017/09/26 14:27:39	[未対応]	[未設定]	登録
15	ソフトブレーン株式会社	2	0	7	2		2017/09/26 21:38:47	[未対応]	[未設定]	登録
16	株式会社ビズリーチ	2	0	5	4		2017/09/27 09:49:16	[未対応]	[未設定]	登録
17	株式会社QES	2	0	5	2		2017/09/26 14:58:33	[未対応]	[未設定]	登録
18	株式会社博報堂	2	0	4	3		2017/09/26 21:01:47	[未対応]	石本 雄一郎	登録
19	株式会社日本マーケティング	2	0	4	3		2017/09/26 16:10:46	[未対応]	[未設定]	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録
2	イノベーション	482	81				2017/09/31 15:38:42	営業中	石田 真樹	登録
3	株式会社アスト	204	49				2017/09/31 15:09:03	営業中	石田 真樹	登録
4	株式会社ナレッジ	153	45				2017/09/31 15:48:57	営業中	石田 真樹	登録
5	株式会社アスト	152	28				2017/09/31 17:41:04	営業中	石田 真樹	登録
6	アカザワ情報株式会社	151	38				2017/09/31 16:31:19	営業中	石田 真樹	登録
7	イノベーションインポート	101	24				2017/09/31 15:53:40	営業中	石田 真樹	登録
8	株式会社前田	98	12				2017/09/31 15:35:35	[未対応]	石田 真樹	登録
9	アスト・システム	94	9				2017/09/31 16:34:31	[未対応]	石田 真樹	登録
10	ナストイノベーション株式会社	78	27				2017/09/31 19:31:32	営業中	石田 真樹	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

No.	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社アスト	623	48				2017/09/31 15:22:51	[未対応]	田嶋 浩志	登録

社名をクリック：判明した企業の属性分析

企業マスタ情報

法人番号	1010001012983			LBCコード	00001094529			
企業名	株式会社大塚商会			本社住所	東京都千代田区飯田橋2丁目18-4			
代表者	大塚 裕司	設立	1961/12/01	電話	03-3264-7111	FAX	03-3514-7112	
売上高	5000億以上			資本金	2億円以上		従業員数	500人以上
業種	機械器具卸売業			上場区分	東証一部		企業URL	https://www.otsuka-shokai.co.jp/

表示 / 非表示 ▼

表示 / 非表示 ▼

ステータス	<div>▼</div>	担当者	<div>▼</div>
メモ	<div>この会社のメモはここに書いてください。</div>		
ウォッチリスト	<div>ウォッチリストに登録</div>		
		登録	

IPアドレス	115.179.28.159 115.179.28.191 115.179.29.22 116.91.85.193
--------	--

企業情報変更の要望はこちら

この企業に所属している可能性のある個人

ドメイン一致	1人	※IPから判定した企業のURLと登録されている個人データのメールアドレスのドメインが合致する個人数
社名一致	0人	※IPから判定した企業名と個人データの企業名が完全一致する個人数

過去来訪履歴

期間	2017/09/26	～	2017/09/27	▼	ドメイン名	全ドメイン合計
----	------------	---	------------	---	-------	---------

個人リスト：個人データインポート

LF List Finder
有価証券等を発掘する

ホーム

企業リスト

個人リスト

アクセス分析

メール配信

フォーム管理

設定

遠藤 伸二 様

FAQサイト

お問い合わせ

お知らせ

ログアウト

来訪個人(時系列) 来訪個人リスト 優先リスト抽出 来訪個人通知 個人マスタ 個人マスタインポート

個人マスタインポート：個人マスタ情報の一括登録/更新を行います。
個人マスタインポートの設定や使い方に関してのサポートページは[こちら](#)

■ データ作成の注意点 ■

(参考)<https://faq.list-finder.jp/faq/241>

・CSVファイルのみインポート可能です

・ご利用可能なファイル名は半角の英数字記号のみとなります

・1回のインポートで登録/更新できるデータは最大30000件までとなります

・インポート完了後、メールにて通知いたします

・情報を削除したい(空白で上書きしたい)項目には<null>とご入力ください

■ CSVデータインポート手順 ■

① テンプレートファイルをダウンロード

ファイルダウンロード

② ダウンロードしたファイルへ個人データを入力

③ 対象ファイルを選択し、ファイルをアップロード

ファイルを選択 選択されていません

ファイルアップロード

④ インポート対象の内訳件数を確認

⑤ 登録/更新ボタンをクリックすると、インポート完了

⑥ 登録データの確認は「個人マスタ」へ

■ sansanからの名刺データインポート手法 ■

※下記2つの手法から選択できます

① CSVでのインポート

sansan管理画面「選択名刺ダウンロード」⇒「テンプレート名:全項目」にてダウンロードしたCSVを左の手順に沿ってインポートください

② 自動連携

設定 > [外部連携](#) よりsansan API Keyを設定ください
※連携完了後、名刺データ取得ボタンをご利用いただけます

Sansan名刺データ取得

■ 連携キーを利用したCSVデータインポート ■

[連携キーを利用した登録/更新はこちら](#)

①Excel／CSVでインポート

②名刺管理ツールからインポート

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

35

個人ID	72205	パスワード	Ipsid=UJaskinCJQIK		検索キー		
企業名	イノベーション					企業名カナ	
部署	経営管理グループWeb管理チーム						
姓	姓	名字	氏名カナ	イノマタ	ジョウゴ		
電話番号1					携帯電話	FAX番号1	
メールアドレス	k_mimata@innovation.co.jp					表示/編集/削除	
住所	郵便番号	<input type="text" value="100-0001"/>	都道府県	<input type="text" value="東京都"/>	市区町村	ビル	
URL1							
個人ステータス	営業中 <input checked="" type="checkbox"/>	勤務先	平岡 彦彦				
営業担当サブ	営業担当サブ		氏名	自由担当3			
自由担当4	自由担当5						
メモ	<div></div>						
<p>タグ</p> <p>チーム連携ショー2017年秋 メルマガ担当者 テスト代行PM</p> <p>個人IDと一緒にこのタグが付けられることが可能です。タグ付けを許可するタグ、禁止するタグをあらかじめ設定してご利用ください。 タグの管理</p> <p>ウォレットID ウォレットIDに連携</p> <p>顔認証連携(P2P) ID メルマガアドレス(P2P)に紐づく企業を閲覧する、リンク先をこの企業IDに紐づける、この企業IDを紐づける</p> <p>タグの管理</p>							

個人マスタ情報

簡易メール送信

個人ID	72205	パラメータ	lfpeid=tjAskkhGJQIk	連携キー		
企業名	イノベーション			企業名カナ		
部署	経営管理グループWeb管理チーム					
役職						
氏名	猪股	祥子	氏名カナ	イノマタ	ショウコ	
電話1(個人)		電話2(個人)		携帯電話		
メールアドレス	s_inomata@innovation.co.jp				FAX(個人)	

表示 / 非表示▼

セミナー
テスト
製品DM
矢ヶ崎哲宏メール送信済み
セミナー201606
取り込み用
既存テスト用
sansan連携
展示会来訪者
シフトテスト用 個人タグ

メール配信：配信リスト

[illegible]

Confidential

LF

List Finder

希望商致を発見する

ホーム

企業リスト

個人リスト

アクセス分析

メール配信

フォーム管理

設定

遠藤 伸二 様

FAQサイト

お問い合わせ

お知らせ

ログアウト

配信リスト

メール作成・配信予約

配信カレンダー

配信レポート

配信エラーリスト

利用状況

簡易メール送信

メール設定

配信リスト：配信リストの編集・管理、及び登録済の個人マスタからメール配信リストの作成をします。

個人リストの設定や使い方に関するサポートページは[こちら](#)

新しいリストを作成

2017/08/25	小松 悠久	展示会お礼テスト 共有中	2	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/24	竹沢 結喜	11月展示会御礼用 共有中	2	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/24	三浦 由加里	sansanテストのコピー 共有中	81	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/23	三浦 由加里	2017-02-24メルマガ追加テストのコピー 共有中	685	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/23	田中 久子	test 共有中	16,979	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/23	小松 悠久	テスト 共有中	3	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/23	平田 章雄	キャンペーンのご案内2017年7月 共有中	3	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
2017/08/23	平田 章雄	平田テスト2017-08-23 共有中	0	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー

メール配信：メール文面作成

このメールのステータスは「作成中」です。

配信設定

メール名

配信リスト名

送信者

配信リストから選択

配信リストの件数を変更

クリア

ユーザーから選択

送信者から選択

クリア

OneTouchで送信者を設定

公開設定

他のユーザーに公開する

※テキストや画像などメールの本文や本文、他のユーザーが見ることができないように表示されます。

メール

テンプレートから選択

メール種類

件名

本文

ご利用いただける差し文字

企業名(company)

フルネーム(name)

苗字(last_name)

部署(division)

役職(title)

電話1(tel1)

メールアドレス(email)

営業担当サブ(free1)

担当営業所(free2)

自由項目3(free3)

自由項目4(free4)

自由項目5(free5)

担当者(owner)

担当者苗字(owner_last)

担当者Eメール(owner_email)

メモ(memo)

※件名および本文に「差し文字」を記載することで、メールごとに受信者の情報に置き換わります。

配信停止ページへのリンク

配信停止ページ

unsubscribe_page_ja

本文に配信停止ページの「差し文字」を記載することで、配信停止（受信拒否）の理由ページへのリンクを付けることができます。

ファイルコンテンツ

コンテンツURLの差し込み

「設定」⇒「コンテンツ」メニューにて設定したコンテンツURLを差し込みます。

作成したメールをHTML形式に変換

クリップURL

URL

ページ名

クリップ

URL1

URL2

URL3

URLの行を追加

個人解析パラメータ

文面内URL全てに個人解析パラメータの設置

個人解析パラメータ

個人解析用パラメータ(ifpeid,ifmaid)

※個人解析パラメータはURLの直後に「?」もしくは「&」で指定しURLに渡される場合は「&」を入力の後に差し込んでください。

個人解析を実施する場合は、配信者情報も同時にクッキー利用設定の「メール」タブに自動的に差し込まれます。文書の設置場所はここ。

登録

削除

閉じる

Copyright Innovation Inc. All rights reserved.

LF List Finder

有償商談を簡単にする

ホーム

企業リスト

個人リスト

アクセス分析

メール配信

フォーム管理

設定

遠藤 伸二 様

FAQサイト

お問い合わせ

お知らせ

ログアウト

配信リスト

メール作成・配信予約

配信カレンダー

配信レポート

配信エラーリスト

利用状況

簡易メール送信

メール設定

メール作成・配信予約：メール文面作成・配信予約・配信を管理することができます。

メール作成・配信予約の設定や使い方についてのサポートページは[こちら](#)

新しいメールを作成

メール	
メール種別	テキストメール
件名	イベントお知らせ/イノベーション田中
本文	<div><div>{company}</div><div>{last_name}様</div><div>お世話になっております。イノベーションの田中でございます。</div><div>{IURL1}</div><div>配信停止はこちら</div><div>{unsubscribe_page_ja}</div><div>署名</div></div> <div><div>ご利用いただける差し文字</div><div>企業名(company)</div><div>フルネーム(name)</div><div>苗字(last_name)</div><div>部署(division)</div><div>役職(title)</div><div>電話1(tel1)</div><div>メールアドレス(email)</div><div>営業担当サブ(free1)</div><div>担当営業所(free2)</div><div>自由項目3(free3)</div><div>自由項目4(free4)</div><div>自由項目5(free5)</div><div>担当者(owner)</div><div>担当者苗字(owner_last)</div><div>担当者Eメール(owner_email)</div><div>メモ(memo)</div><div>個人解析用パラメータ</div><div>(ifpeid,ifmaid)</div><div>※件名および本文に「差し文字」を記載することで、メールごとに受信者の情報に置き換わります。</div><div>配信停止ページへのリンク</div></div>

Confidential

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

38

メール配信：フォローステップメール

このメールのステータスは「配信済み」です。

📧 このメールは配信を完了しました。

本配信（予約）

送信開始時刻	時刻	メールアドレス
配信日時	2017/09/20（水曜日） 08時 00分	
ステップメール 配信日時		

配信設定

メール名 170920_いのメール配信

宛先リスト名 170920_いのメール 人数：(人数：46,635人)

送付者 (From) イノベーション 山田英美 <innomail@innovation.co.jp>

公開範囲 公開する *全公開の場合、メールの宛先や本文など、他のユーザーが読むことができます。

フォローアップメール設定

メール種類 HTMLメール

群封題語 [送] 新着！

件名 最新実践ガイド付！ 〇〇〇〇〇〇の新着に満ちた！最新のセールス事例いいのメール*

本文 下記はHTMLメールのプレビューです。この画面で確認することができます。
メールが正しく表示されない場合は[こちら](#)

**気づきと行動の「きっかけ」をあなたに
いのメール 17年9月20日発行**

読者のマーケティングに関する目撃証言やノウハウを、お届けします。

こんにちは！ マーケティング担当の山田です。

先週からの3連休は、台風の影響でもとてもまぐさしい天気でしたね。
当社のあるお客様の周りも、新しいひとりの健康なハイペースで進み、
日々かまえるしく変わっています。数年後にとらなっているのか、楽しみです。

言葉をこなさずで既上アップの打ち手は種々ありますが、
新規顧客の開拓は取り組んでいますでしょうか？
今回は、新規顧客を開拓し、受注へと導くヒントになる記事をご紹介します。

HTMLパート

ぜひ読んでいただくためのノウハウを、まとめたので、
ぜひ無料ダウンロードしてご活用ください。

配信停止ページへのリンク

配信停止ページ
(unsubscribe_page)
ホストは配信停止ページのURLを指定する必要があります。お配信中に、配信停止（受信拒否）のWebページへのリンクが表示されることがあります。

| 【資料】 新着！セールスマーケティングマニュアルDL

テキストパート | HTMLパート

こんにちは！ マーケティング担当の山田です。

先週からの3連休は、台風の影響でもとてもまぐさしい天気でしたね。
当社のあるお客様の周りも、新しいひとりの健康なハイペースで進み、
日々かまえるしく変わっています。数年後にとらなっているのか、楽しみです。

言葉をこなさずで既上アップの打ち手は種々ありますが、
新規顧客の開拓は取り組んでいますでしょうか？
今回は、新規顧客を開拓し、受注へと導くヒントになる記事をご紹介します。

また、営業活動を上ランク上げるためのノウハウを、まとめたもので、
ぜひ無料ダウンロードしてご活用ください。

○【資料】 新着！セールスマーケティングマニュアルDL○

BtoB営業を一歩前進させるためのマーケティングテクニック

新規顧客を開拓し、成果をおげるためのガイドブックです。

ダウンロードしてご利用ください。

テキストパート

HTMLパート

クリックURL

URL文字列	URL	ページ名
URL.1	https://www.innovation.co.jp/en/mails/mail_170920_html_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=gn12012020_salesmarketing	新しくお示される方向はこちら
URL.2	https://www.innovation.co.jp/b2blog/sales_upozetv.htm_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=20170920_salesmarketing	自社のウェブアップのために考ええる7つのこと
URL.3	https://www.innovation.co.jp/b2blog/sales_process.htm_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=20170920_salesmarketing	世界トップ企業を見習って、新規開拓の成果を最大化する
URL.4	https://www.innovation.co.jp/b2blog/data_of_businesscard.htm_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=20170920_salesmarketing	名刺をデータとして効果的に営業機会を創出する方法
URL.5	https://promote.lite-finder.jp/document/h7m_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=20170920_salesmarketing	【資料】 セールスマニュアル
URL.6	https://www.innovation.co.jp/policies/privacy7.htm_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=20170920_salesmarketing	プライバシーポリシー
URL.7	https://www.innovation.co.jp/policies/privacy7.htm_source=innomailutm_medium=emailutm_campaign=20170920_salesmarketing	プライバシーポリシー

メール本文中に、個人情報クッキー利用の文書を差込みます。 文書の内容詳細は[こちら](#)。

閉じる

Copyright Innovation Inc. All rights reserved.

配信先と配信文の設定

非開封者

メール文面を設定する

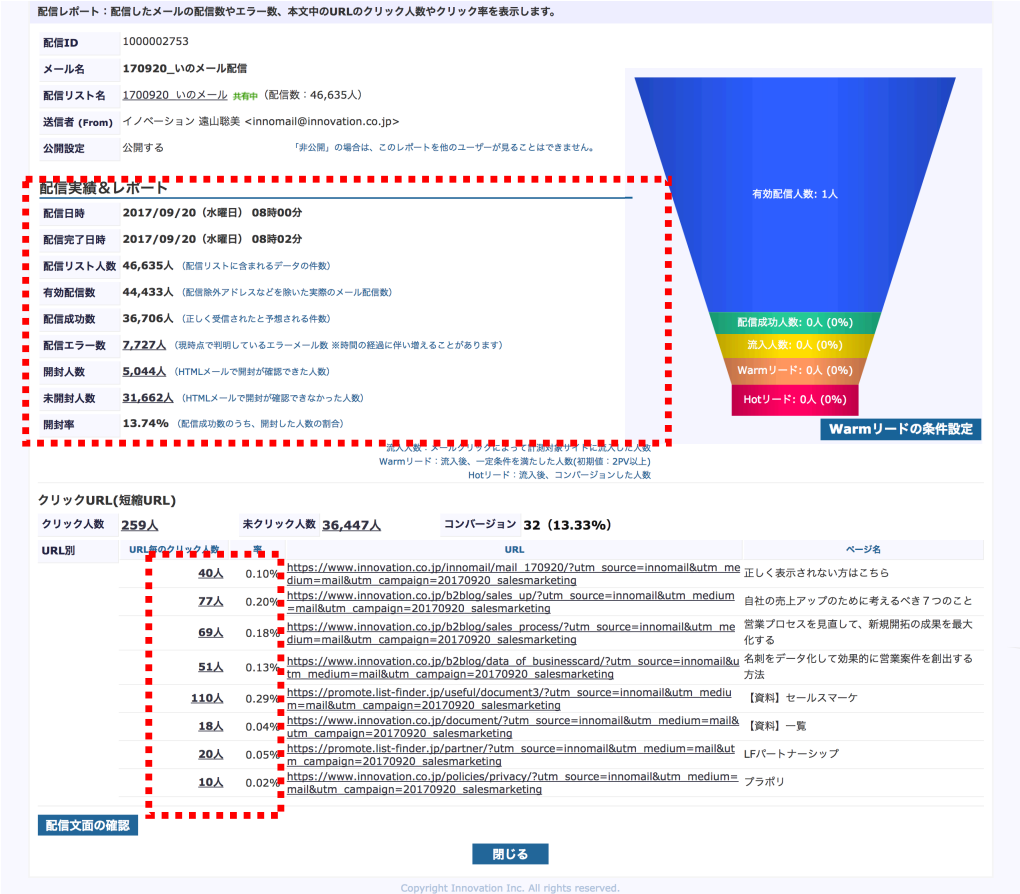
開封したがサイトに来訪がなかった

メール文面を設定する

サイトに訪問したがコンバージョンしなかった

メール文面を設定する

メール配信：配信レポート



配信実績&レポート

配信日時	2017/09/20 (水曜日) 08時00分
配信完了日時	2017/09/20 (水曜日) 08時02分
配信リスト人数	46,635人 (配信リストに含まれるデータの件数)
有効配信数	44,433人 (配信除外アドレスなどを除いた実際のメール配信数)
配信成功数	36,706人 (正しく受信されたと予想される件数)
配信エラー数	7,727人 (現時点で判明しているエラーメール数 ※時間の経過に伴い増えることがあります)
開封人数	5,044人 (HTMLメールで開封が確認できた人数)
未開封人数	31,662人 (HTMLメールで開封が確認できなかった人数)
開封率	13.74% (配信成功数のうち、開封した人数の割合)

流入人数：メールクリックによって計測対象サイトに流入した人数
Warmリード：流入後、一定条件を満たした人数(初期値：2PV以上)
Hotリード：流入後、コンバージョンした人数

クリックユーザー このURLをクリックした人のリストです。

全 499 件 < 1 2 3 4 5 >

	企業名 氏名	メールアドレス クリック日時	部署 役職	TEL1 TEL2	FAX 携帯電話	担当者 更新日
<input type="checkbox"/>	INVソリューションズ株式会社 山宮 克斗	k_yamamiya@innovation.co.jp 2017/05/30 13:04	第一営業部 部長	03-5766-3800	03-1234-5678 090-1234-5678	猪股 祥子 2017/08/10
<input type="checkbox"/>	INVソリューションズ株式会社 山宮 克斗	k_yamamiya@innovation.co.jp 2017/05/30 13:04	第一営業部 部長	03-5766-3800	03-1234-5678 090-1234-5678	猪股 祥子 2017/08/10

Confidential

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

40

ホーム画面：Cookieによる個人名解析



サイト来訪 全企業 全1636件

No	企業名(2P)	来訪回数	来訪者数	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	日本電気株式会社	68	0	123	74	K01 WPI マーケティングパートナーシップ	2017/08/31 17:48:36	既読	既読, 既読	登録
2	株式会社ワンダー・ライズ	62	0	64	64	2017/08/31 13:43:30	2017/08/31 13:43:30	未対応	予定, 既読	登録
3	株式会社H&H	49	0	49	49	2017/08/31 10:44:19	2017/08/31 10:44:19	未対応		登録
4	富士通株式会社	41	0	78	45	2017/08/31 10:38:00	2017/08/31 10:38:00	未対応		登録
5	株式会社ジェイ・システム	37	0	187	55	2017/08/31 22:37:45	2017/08/31 22:37:45	未対応		登録
6	株式会社東芝	37	0	76	48	2017/08/31 18:23:11	2017/08/31 18:23:11	未対応		登録
7	株式会社大塚食品	30	0	60	39	2017/08/31 17:56:11	2017/08/31 17:56:11	未対応		登録
8	スター・メディア株式会社	25	0	78	42	2017/08/31 15:19:05	2017/08/31 15:19:05	未対応		登録
9	伊藤商事システムソリューションズ株式会社	25	0	64	41	2017/08/31 16:28:01	2017/08/31 16:28:01	未対応		登録
10	株式会社リコー	24	0	68	48	2017/08/31 15:29:19	2017/08/31 15:29:19	既読	既読, 既読	登録
11	日本デンタル株式会社	23	0	41	26	2017/08/31 16:57:41	2017/08/31 16:57:41	未対応		登録
12	株式会社エヌ・ティ・エス	22	0	23	23	2017/08/31 17:36:52	2017/08/31 17:36:52	未対応		登録
13	株式会社和歌山県庁	21	0	35	27	2017/08/31 13:28:00	2017/08/31 13:28:00	未対応		登録
14	株式会社エヌ・ティ・エス	20	0	28	23	2017/08/31 09:21:55	2017/08/31 09:21:55	未対応		登録
15	株式会社エヌ・ティ・エス	18	0	20	18	2017/08/31 17:28:53	2017/08/31 17:28:53	未対応		登録
16	株式会社エヌ・ティ・エス	17	0	42	24	2017/08/31 11:23:04	2017/08/31 11:23:04	既読	既読, エクスポート	登録
17	日本エス・エス株式会社	17	0	41	22	2017/08/31 15:29:50	2017/08/31 15:29:50	未対応		登録
18	エス・エス・エス株式会社	16	0	27	20	2017/08/31 15:57:31	2017/08/31 15:57:31	未対応		登録
19	ユニコムエクスプレス株式会社	15	0	37	20	2017/08/31 16:42:28	2017/08/31 16:42:28	未対応		登録

サイト来訪 全個人 全20人

No	企業名(個人)	氏名	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社テスト	テスト 太郎	623	48	2017/08/31 15:22:51	2017/08/31 15:22:51	既読	既読, 既読	登録
2	イノベーション株式会社	中村 隆	482	81	2017/08/31 13:38:42	2017/08/31 13:38:42	既読	既読, 既読	登録
3	株式会社テスト	山田 花子	204	49	2017/08/31 11:09:03	2017/08/31 11:09:03	既読	既読, エクスポート	登録
4	株式会社たけざわ	竹沢 みづる	153	45	2017/08/31 15:48:57	2017/08/31 15:48:57	既読	既読, 既読	登録
5	株式会社テスト	テスト 太郎	152	28	2017/08/31 17:41:04	2017/08/31 17:41:04	既読	既読	登録
6	アカザワ建設株式会社	中澤 佳子	151	38	2017/08/31 14:31:19	2017/08/31 14:31:19	既読	既読, 既読	登録
7	イノベーションインポート	中村 隆	101	24	2017/08/31 15:53:40	2017/08/31 15:53:40	既読	既読, 既読	登録
8	株式会社前田	前田 花子	98	12	2017/08/31 15:35:35	2017/08/31 15:35:35	既読	既読	登録
9	テスト・エス・エス	テスト 太郎	94	9	2017/08/31 16:34:31	2017/08/31 16:34:31	既読	既読	登録
10	テスト・イノベーション株式会社	北島 香織	78	27	2017/08/31 19:31:32	2017/08/31 19:31:32	既読	既読, 既読	登録

あなたのウォッチリスト 企業

No	企業名(2P)	来訪回数	来訪者数	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
----	---------	------	------	-----	------	---------	--------	-------	-----	---------

あなたのウォッチリスト 個人

No	企業名(個人)	氏名	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
----	---------	----	-----	------	---------	--------	-------	-----	---------

あなたの担当 企業

No	企業名(2P)	来訪回数	来訪者数	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
----	---------	------	------	-----	------	---------	--------	-------	-----	---------

あなたの担当 個人

No	企業名(個人)	氏名	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
----	---------	----	-----	------	---------	--------	-------	-----	---------

最新項目の追加

No	企業名(2P)	来訪回数	来訪者数	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
----	---------	------	------	-----	------	---------	--------	-------	-----	---------

サイト来訪 全個人 全11人

No	企業名(個人)	氏名	PV数	流入回数	最終流入ワード	最終来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1		テスト 太郎	77	5		2017/09/27 09:47:03	[未対応]	[未設定]	登録
2	株式会社テスト	テスト 太郎	70	5		2017/09/26 17:58:23	[未対応]	所賀 伸矢	登録
3	株式会社テスト	小松 寛	65	5		2017/09/26 18:00:34	過去顧客	テスト ゆかり	登録
4	株式会社前田	前田 花子	55	2		2017/09/26 17:34:14	[未対応]	[未設定]	登録
5	テスト・イノベーション株式会社	北島 香織	38	5		2017/09/26 22:13:57	アポイント取得	平田 章雄	登録
6	XYZ精密株式会社	神永 祐希	32	6		2017/09/26 18:35:48	営業中	北島 香織	登録
7	ナカザワ建設株式会社	中澤 佳子	26	4		2017/09/26 15:00:09	クロージング中	小笠 佑京	登録
8		中村 テスト 新規判明	15	1		2017/09/26 12:53:30	[未対応]	中村 和陸	登録
9	株式会社たけざわ	竹沢 ゆき	14	2		2017/09/26 13:15:46	営業中	小松 悠久	登録
10	innovation	笠井 みつる	9	2		2017/09/26 19:23:05	[未対応]	笠井 美弥	登録

個人リスト：ページ遷移

List Finder

個人リスト

ホーム

企業リスト

個人リスト

アクセス分析

メール配信

フォーム管理

設定

ログアウト

来訪個人(時系列)

来訪個人リスト

来訪リスト抽出

来訪個人通知

個人マスタ

個人マスタインポート

来訪個人(時系列) : WEBサイトにアクセスした個人の情報を時系列で表示します。

個人リストの設定や使い方に關してのサポートページは [こちら](#)

期間

2017/09/26

～

2017/09/27

▼

ドメイン名

全ドメイン合計

絞り込み条件▼

検索

全 50 件 1 ~ 1

日時	企業名(個人)	部署 役職	氏名	記入ワード	記入ページURL 記入ページURL	キャンペーン	リンク元	ページ 遷移数	滞在時間	ステータス	担当 者	ウォッ チ リスト
2017/09/27 12:55:20	株式会社テスト	営業企画部 部長	小松 寛		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	6	0	過去閲覧	テスト 担当
2017/09/27 12:55:07	ナカザツ建設株式会社	営業部長兼企画	中澤 佳子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	5	7	27	クローキング中	小松 寛
2017/09/27 11:59:34	株式会社たけざわ	営業部長	竹沢 悠造		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	2	3	753	営業中	小松 寛
2017/09/27 11:51:09	KYZ精密株式会社	人事部 部長	神永 祐彦		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	7	0	営業中	北島 貴樹
2017/09/27 11:49:42	ナカザツ建設株式会社	営業部長兼企画	中澤 佳子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	7	0	クローキング中	小松 寛
2017/09/27 11:47:36	株式会社テスト	セールスクラウド ユニット カスタマーサポ ートチーム サポート担当	テスト 花子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	2		現在閲覧	北島 貴樹
2017/09/27 11:32:37			テスト テスト		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	743		未対応	北島 貴樹
2017/09/27 11:18:31	株式会社前田	取締役	前田 花子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	2	742		未対応	北島 貴樹
2017/09/27 11:13:41	ナカザツ建設株式会社	営業部長兼企画	中澤 佳子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	7	566	クローキング中	小松 寛
2017/09/27 11:09:56	株式会社テスト	セールスクラウド ユニット カスタマーサポ ートチーム サポート担当	北島 貴樹		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	8	6	2426	アポイント既済	中澤 佳子
2017/09/27 10:56:44	株式会社テスト	セールスクラウド ユニット カスタマーサポ ートチーム サポート担当	テスト 花子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	3	0	現在閲覧	北島 貴樹
2017/09/27 10:54:22	株式会社テスト	部署1 部署2 部署3	テスト 太郎		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	6	6	1119	未対応	北島 貴樹
2017/09/27 09:47:03			テスト テスト		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	2	6	1303	未対応	北島 貴樹
2017/09/26 22:13:57	株式会社テスト	営業部 リーダー	北島 貴樹		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	3	6	846	アポイント既済	中澤 佳子
2017/09/26 19:23:05	innovation	A部 部長 Cチーム	菅井 みづる		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	2	0	未対応	菅井 美佳
2017/09/26 18:58:50	innovation	A部 部長 Cチーム	菅井 みづる		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	8	2	1151	未対応	菅井 美佳
2017/09/26 18:35:48	KYZ精密株式会社	人事部 部長	神永 祐彦		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	4	7	1345	営業中	北島 貴樹
2017/09/26 18:00:34	株式会社テスト	営業企画部 部長	小松 寛		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	39	6	4192	過去閲覧	テスト 担当
2017/09/26 17:59:23	株式会社テスト	部署1 部署2 部署3	テスト 太郎		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	1	6	5	未対応	北島 貴樹
2017/09/26 17:50:03	株式会社テスト	営業企画部 部長	小松 寛		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	5	6	24	過去閲覧	テスト 担当
2017/09/26 17:34:14	株式会社前田	取締役	前田 花子		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	49	3	6579	未対応	北島 貴樹
2017/09/26 17:23:57	株式会社テスト	営業企画部 部長	小松 寛		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	10	6	1602	過去閲覧	テスト 担当
2017/09/26 17:09:45	KYZ精密株式会社	人事部 部長	神永 祐彦		test-list-finder.jp/menu/index/086...		test-list-finder.jp/menu/index/086...	9	7	2387	営業中	北島 貴樹

ページ遷移：該当セッションのページ遷移を表示します。

No	ページタイトル	ページURL	滞在時間
1	ホーム ListFinder	test.list-finder.jp/menu/index/index/	48
2	来訪企業(時系列) ListFinder	test.list-finder.jp/menu/comp/compaccess/	55
3	ページ遷移 ListFinder	test.list-finder.jp/menu/accs/paetrace/?session_id=592067	207
4	来訪個人(時系列) ListFinder	test.list-finder.jp/menu/pers/persaccess/	64
5	ページ遷移 ListFinder	test.list-finder.jp/menu/accs/paetrace/?session_id=592065	65
6	リストファインダーサポートサイト - リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/	20
7	“ユーザー” の検索結果 - リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/?s=%E3%83%A6%E3%83%BC%E3%82%B6%E3%83%BC	6
8	ログインユーザーを追加したい - リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/faq/176	33
9	リストファインダーサポートサイト - リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/	5
10	各種資料ダウンロード - リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/download-material	1066
11	設定：ステータス ListFinder	test.list-finder.jp/menu/config/statuslist/	35
12	来訪個人(時系列) ListFinder	test.list-finder.jp/menu/pers/persaccess/	54
13	来訪企業(時系列) ListFinder	test.list-finder.jp/menu/comp/compaccess/	0

個人リスト：PDFページ遷移

No	ページタイトル	ページURL	滞在時間
1	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.1	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/1	7
2	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.2	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/2	5
3	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.3	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/3	9
4	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.4	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/4	13
5	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.3	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/3	0

※オプション機能です

List Finderの機能群

メール配信



テキスト形式、HTML形式で
一括メール配信ができる
(開封/クリック率の計測可)

個人解析



保有する名刺情報の中で
誰が自社のWebサイトを閲覧
しているかがわかる

企業解析



IPアドレスから
どの企業がWebサイトを閲覧
しているかがわかる

アクセス解析



BtoBのマーケティング活
動に活かせる情報に特化
したアクセス解析機能

名刺管理



簡易的にお客様情報
を集約できる。CSV
で出し入れが可能

タグ管理



セミナー参加など
お客様の活動をタグ
で管理が可能

スコアリング



Webサイト閲覧状況
から、自動で見込み
顧客毎のスコアを算
出が可能

ステップメール



メールの閲覧状況に合
わせたフォローアップ
メールの自動配信が可
能

フォーム作成



お問合せやアンケー
トフォーム、セミ
ナーページが上限な
く作成可能

メールアラート



お好きな条件で該当
する企業・企業内個
人のアクセスを担当
営業へお知らせ

PDF閲覧解析



「誰が」「PDF内の
どのページを」「ど
のくらい見たのか」
がわかる

List Finderの価格



初期費用：100,000円
月額費用：30,000円～

List Finder価格表



初期費用

初期費用	100,000円
------	----------

月額費用

※契約期間：最低利用期間6か月、その後は1ヶ月毎の自動更新

		顧客データ数				
		～5,000件	～10,000件	～20,000件	～30,000件	以降10,000件追加ごとに
PV数	～50,000PV	30,000円	40,000円	50,000円	65,000円	+ 15,000円
	～100,000PV	40,000円	50,000円	60,000円	75,000円	
	以降+5万PV毎	+ 10,000円				

※その他：計測ドメイン追加やID追加など10,000円～20,000円のオプションをご提供

名刺データ化→メール配信での成功事例

株式会社ジールコミュニケーションズ様



社内に埋もれていた名刺から
初のメール配信で3件の受注を獲得

事業内容	Webリスクコンサルティング事業
従業員規模	50人以上100人未満
使用機能	リード情報管理、メール配信

株式会社アドミューズ様



「お礼メール」を最大限に活用し
新規受注率をアップ

事業内容	Webコンサルティング・サイト制作
従業員規模	10人未満
使用機能	メール配信、企業解析、個人解析

リスクモンスター株式会社様



見込み顧客のニーズを先読みして、
スピーディな営業アプローチに繋げる

事業内容	与信管理ASPサービス
従業員規模	100人以上200人未満
使用機能	企業解析、メール配信、個人解析

名刺データ化→メール配信での成功事例



Before

- ① Excelでの顧客管理が限界に達し、お客様にも迷惑をかけてしまっていた
- ② 急にニーズが発生するサービスにも関わらず、PUSH型の営業施策を中心としており、非効率だった
- ③ 提案済の顧客への次のアプローチのタイミングが掴めず、機会損失をしていた

After

- ① 顧客データを一元管理し、リアルタイムの情報を管理できるようになった
- ② 3ヶ月に1回メールで情報提供することで、お問い合わせをいただけるようになった
- ③ 社内の協力も得られ、インバウンドの体制が構築できた

名刺データ化→メール配信での成功事例

名刺データ化 → メール配信 → Webサイト → 営業活動



マーケティングの基本スキームを実行して頂いた事例

セミナー集客での成功事例

株式会社ネットレックス様



セミナーは毎回満席に！商談数の増加、確度の高い案件の創出に成功

事業内容	オフィス資産の最適化サービス
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	企業解析、メール配信、個人解析

日本ワムネット株式会社様



サイト来訪者の興味関心を可視化
ニーズ顕在化のタイミングを逃さない

事業内容	大容量デジタルデータ伝送サービス
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	アクセス解析、メール配信、個人解析

株式会社ミズノ様



見込み顧客の動きを把握し、
ナーチャリングの基盤づくりに成功

事業内容	環境コンサルティング事業
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	メール配信、個人解析

セミナー集客での成功事例

Before

- ① 名刺情報への一方的なメール配信だけで終わっていた
- ② 各施策の結果をしっかりと確認できていなかった
- ③ 積極的な営業アプローチが出来なかった

After

- ① 過去商談化しなかった見込み顧客にもアプローチ可能になった
- ② 上記リストを使ったDM配信やセミナーの開催にロスがなくなった
- ③ ホットリードが増え、商談数が増加した

セミナー集客での成功事例



- ① 通常通りセミナー集客メール配信（配信一回目）
- ② ページを閲覧した方のみへ「残席わずか」というタイトルで追加集客

Before 22件

配信1回目

送信数	30,000
お申込み	22

After 27件

配信1回目

送信数	30,000
お申込み	22

配信2回目

送信数	166
お申込み	5

今までのセミナー集客に比べ122%増の申し込み率を実現

営業現場での成功事例



ターゲットメディア株式会社様



良質な営業リストで生産性アップ！
6か月で11件の成約に貢献

事業内容	リードジェネレーション広告の企画・運用
従業員規模	30人以上50人未満
使用機能	メール配信、個人解析

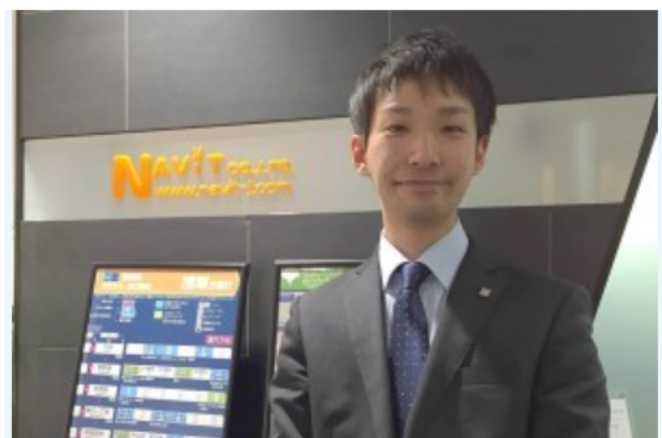
エイアイエムコンサルティング株式会社様



負担の重い業務を大幅効率化！
メール配信効果の最大化も実現。

事業内容	経営コンサルティング
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	企業解析、メール配信、個人解析

株式会社ナビット様



個人スキルに依存する営業を脱却！
月40件の定常的な案件創出が可能に

事業内容	データ・リストの販売、調査代行
従業員規模	50人以上100人未満
使用機能	メール配信、個人解析

営業現場での成功事例

Before

- ① 営業組織の拡大で一人あたりの生産性が低下
- ② 営業担当者のスキルに依存していた
- ③ アプローチリストを効率的に創出する仕組みが無かった

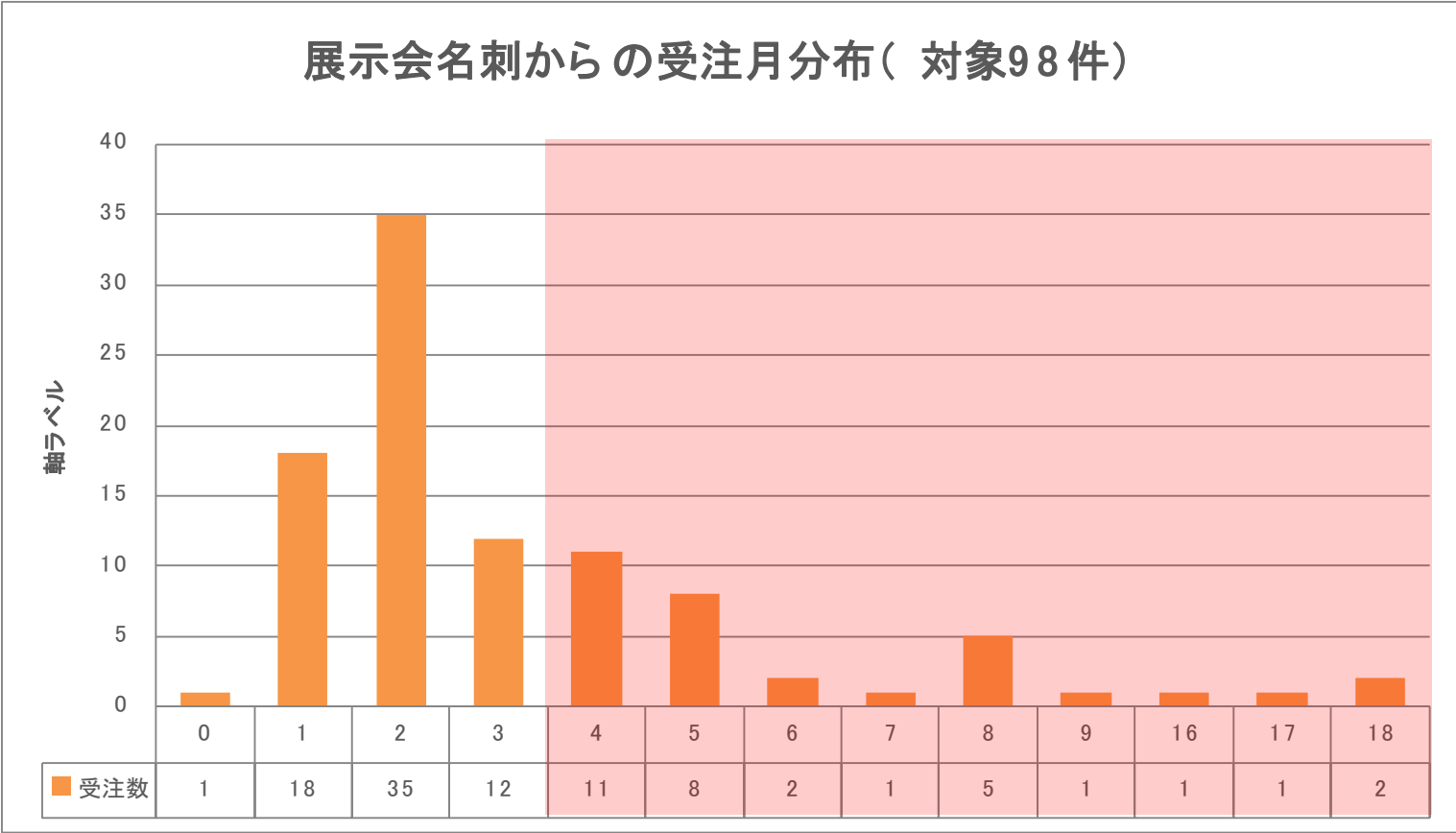
After

- ① 良質なアプローチリストを効率的に抽出できるように
- ② 導入後6ヶ月で11件の成約を獲得
- ③ 見込顧客と信頼関係が構築できるコミュニケーションが可能に

展示会出展での成功事例多数



展示会出展での成功事例



Afterの活動
展示会で集めた名刺のうち
有望顧客のみ営業がフォロー
＝スピードフォロー
＋
有望ではないと判断した名刺
に対しナーチャリングを実施
＝継続的なアプローチ

54%

46%

その他：お客様の成功事例

- 人材会社 : LFで判明したリストが営業のリードソース
- 不動産 : 毎朝、リストファインダーからリストを抽出して営業に配布し、アポ取りをしている。
アポが取れたら顧客情報をセールスフォースに投入している
- 障害者雇用支援 : LFで抽出したリストは優先度が高い大事なリスト、TOP営業マンが対応している
- 医療器具製造 : 導入してから月1回2,000名のリストに対しメール配信を実施、定常的に受注につながっている
- 印刷業 : 展示会フォローの仕組みを導入、受注数が大幅に増加している
- 株主総会支援 : 判明リストに対しDMを送付、定常的に受注が出ている
- IT : 顧客属性に応じメール文面を最適化、成果につながっている
- 物流 : 判明リストに対しテレマを実施「物流の担当」というワードで確実にキーマンへつながる
- 半導体 : 型番で検索してくる人はニーズが明確で確度が高い、キャンペーンのDMで刈り取る

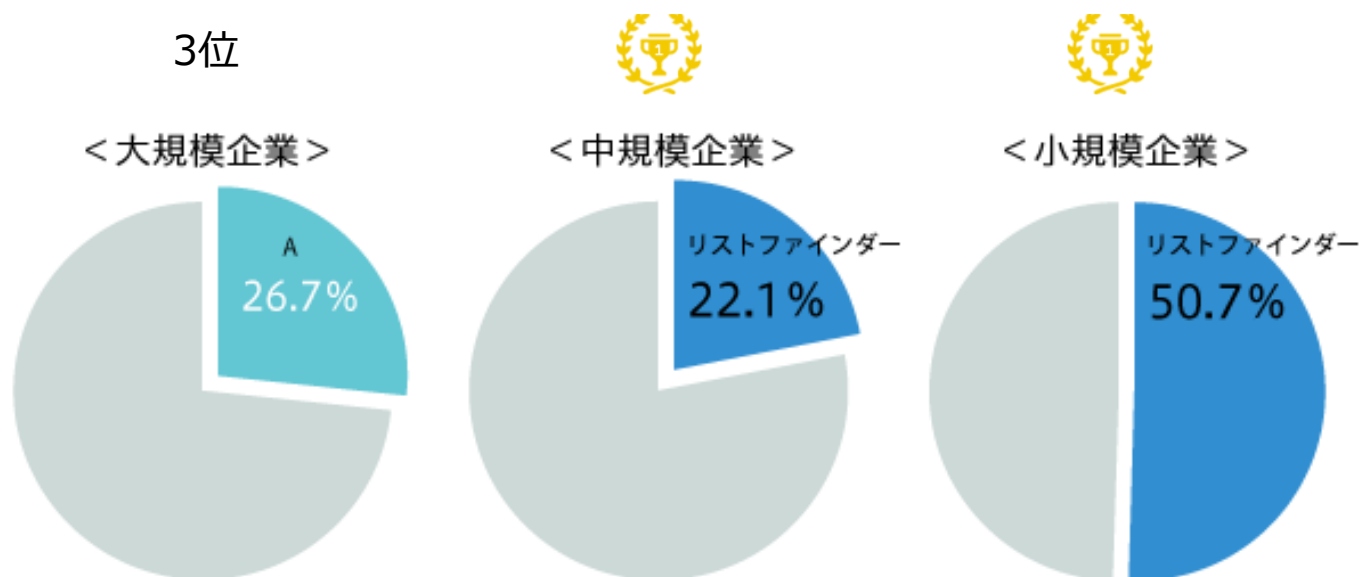
その他：直販の受注理由

- 教科書販売 : アクセス元（企業）を知っても営業活動に活かしづらい。
展示会にも出展しているので、その情報を営業に活用していきたい
- ITベンダー : 月50~60件お問い合わせあり。後追いフォローができていないという課題がありMAを検討
前職で外資系MA活用しており、価格や必要な機能からリストファインダーを選択。
（メール配信後の後追いができるなど）
- 事務局代行 : 営業3人しかおらず効率良くやりたいと考えているところだった
- 通信用ケーブル : もともと展示会で獲得したような休眠名刺には○社のメール配信ツールを使っていたが、
○社の個人情報漏洩問題で解約し、安心して使える別のツールを探す必要があった。
営業にアクセス履歴を活かせることがこれまで以上の進歩になると考えた。
一方でサイトのコンテンツを頻繁に増やせるわけではないが「PDF閲覧解析」で解決可能だった
- 地方自治体 : 企業誘致で受注になるのは多くがWeb経由の問い合わせだった。
このことから、Webにさらに注力することを考え、追加で、問い合わせ未満の顧客も
Webに来ているのであればHOTだと考え、アプローチしたいと考えたようになった。
他自治体でも利用されていることでセキュリティもクリア

その他：直販の受注理由

- CAD/CAM : 今まではショットで単価の高いビジネスだったが、サブスクリプションモデルが主流となり、単価が下がってしまったため、顧客数を増やす必要がでてきた
その中で、顧客へ定期接触する手段としてメルマガを始める
- 海外出張手配 : アプローチ先の開拓のために、Googleアナリティクスでドメイン解析していたが、手間だった。
Sansan利用中で、かつ営業がSansan名刺もアプローチタイミングをつかめていなかった
- 省エネ設備 : 展示会に出展した名刺、メルマガ会員、営業が交換する名刺が社内で放置されていることに課題
- 制御装置 : Webリニューアルに合わせて、より営業力を強化できる仕掛けが欲しいと思っていた
- ECサイト : 持っている顧客をタイミングよく追いかけていない
資料請求はあるがその後に電話でフォローしても捕まえられずフォローすべきか悩むことが多い。
これらを課題に外資系MAを検討したが複雑かつ高額だったため断念。
リストファインダーは国産で安心かつシンプル、必要最低限の機能のためちょうどよかった
他社はWeb会議でしか話せなかったのに対しイノベーションは訪問してくれたこともポイント

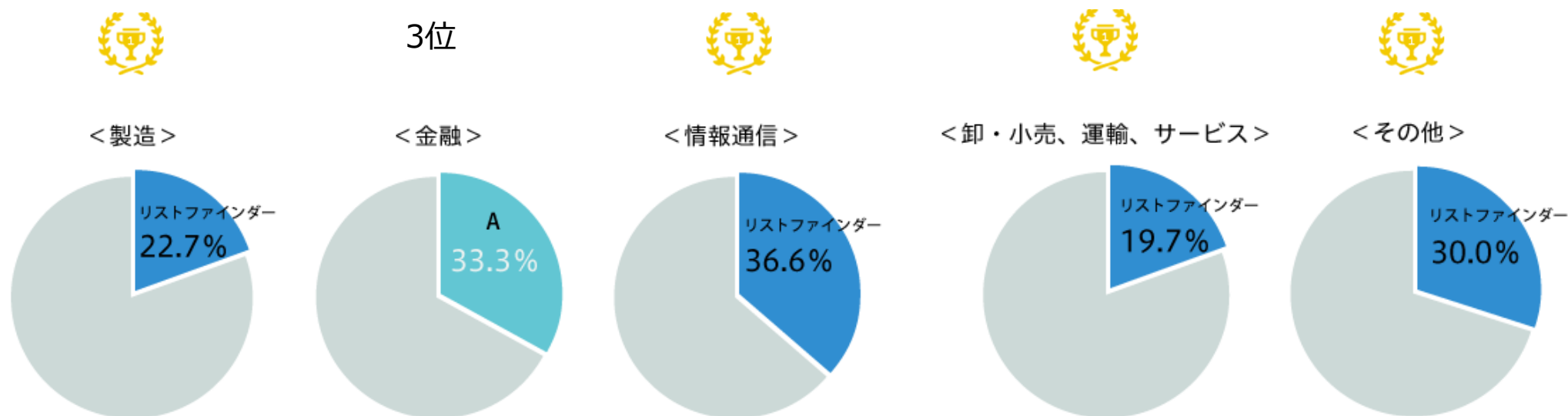
規模別市場シェア



中規模以下の規模でシェアNo.1

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

業種別市場シェア

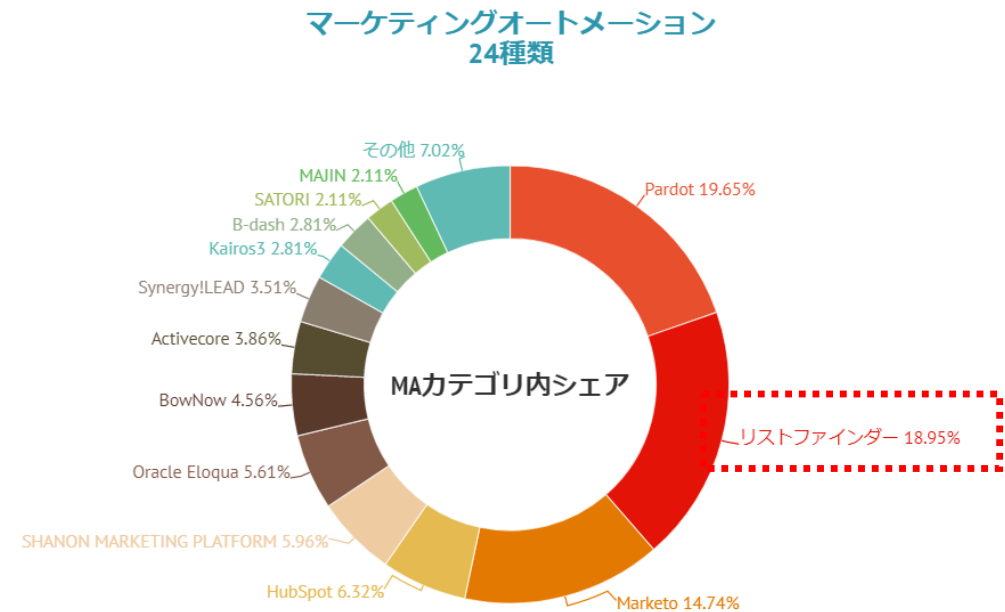


BtoC案件が多い金融業界を除く、全ての業種でシェアNo.1

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

最近のニュース

DataSign社：上場企業が利用しているMAツールにおいて「List Finder」が第2位を獲得



※ DataSign社「DataSign Report上場企業調査2017.09」

最近のニュース



Nexal社：2017年上期 国内33.3万社のMAツール実装調査において「List Finder」が第1位を獲得



2017年上期 国内33.3万社のMAツール実装調査

September 30, 2017 / by 上島千鶴 / ご報告/ご連絡、ツール/技術動向

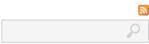
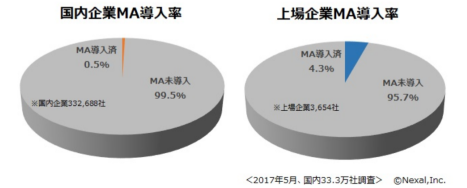
Twitter シェア 208 いいね 1 308 ブログマーク 5

国内でマーケティングオートメーション（以下「MA」）ツールはどの程度導入が進んだのか、調査結果を報告します。一般的なベンダー自己申告制のアンケートではなく、Webサイトに対象タグが実装されているか実態を調査しました。

2. 調査対象： 国内332,688社の企業サイト内
3. 調査方法： 独自プログラムを用いたWebサイトクローリングによるソースコード調査
※Googleタグマネージャー内部の調査も含む
4. 調査ツール： 国内外主要13種類のツール
5. 企業属性： 法人番号をベースにした独自DB環境による属性情報付与

上場企業のMA導入率は4.3%

全調査対象33.3万社におけるMA導入数は1677サイト、**国内企業MA導入率は0.5%**という結果になりました。上場企業だけを見ると、調査時点の3654社中、MA導入数157サイト、**上場企業のMA導入率は4.3%**です。複数のMAツールを実装しているケースが多岐にわたったため、単純積み上げ方式ではなく重複処理を行いました。



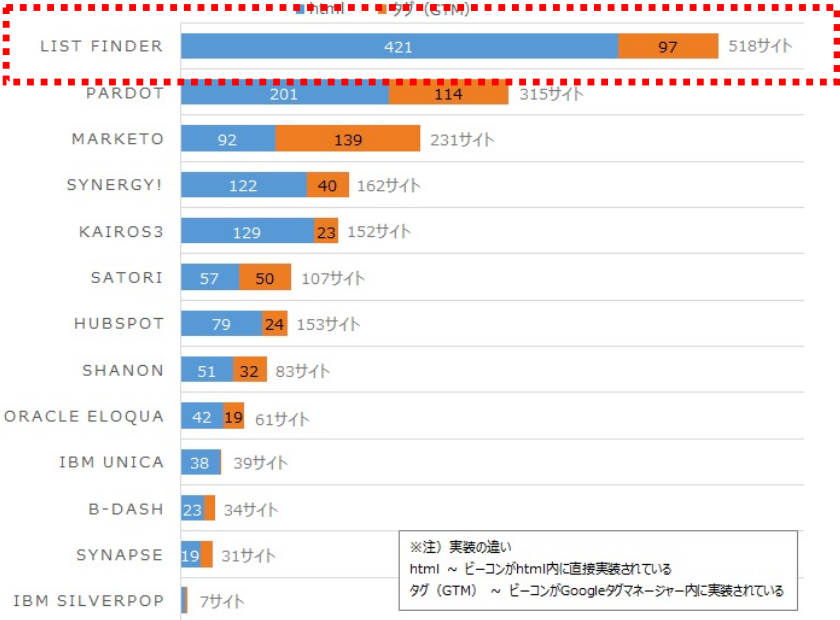
コラムカテゴリー

- ご報告/ご連絡(28)
- アクセス解析 (技術系) (6)
- ツール/技術動向(74)
- メールマーケティング(4)
- リードナーチャリング関連(64)
- 体験設計(7)
- 定義/サイトKPI/行動解析(115)
- 意見/考え方(79)
- 海外マーケティング動向(15)
- 組織/体制面(16)
- 施策/利用(2)
- 訪問先/マーク論(137)

ARCHIVE

- アーカイブ
- 2017年 (1)
- 2016年 (5)
- 2015年 (8)
- 2014年 (6)
- 2013年 (4)
- 2012年 (31)
- 2011年 (31)
- 2010年 (61)

MAツール別 導入企業サイト数



<2017年5月、国内33.3万社調査> ©Nexal, Inc.

※Nexal社「2017年上期 国内33.3万社のMAツール実装調査」

システム連携事例



シェアNo.1
名刺管理ツール



7,000社以上が利用する
製造業向けカタログポータル

※2017年10月現在



利用者数世界1位
オープンソースCMS



全国820万拠点
(網羅率99.7%) の
法人データベース

営業・マーケティング連携



Azureの拡販のための
注力商材の一つとして



デジタルマーケティング戦略
の注力商材の一つとして



マーケティングツールの総合
サイト、Marketing Bankの
注力商材の一つとして

パートナープログラムの種類

紹介店

販売店

代理店

API連携

紹介料10万円

卸価格90%～

卸価格85%～

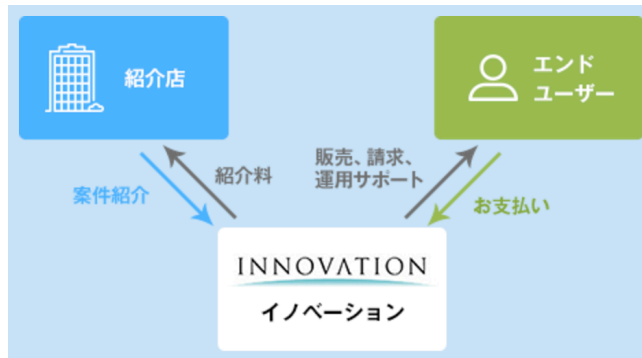
要相談

Confidential

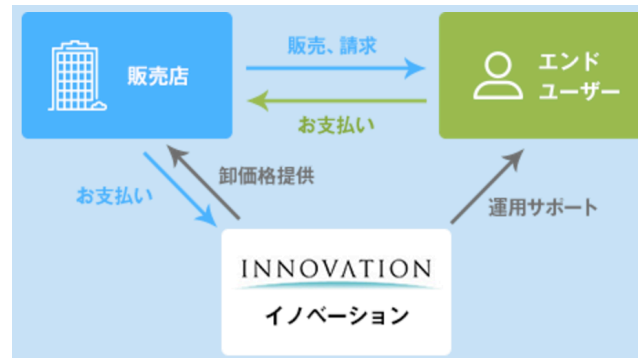
Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

紹介店・販売店・代理店違い

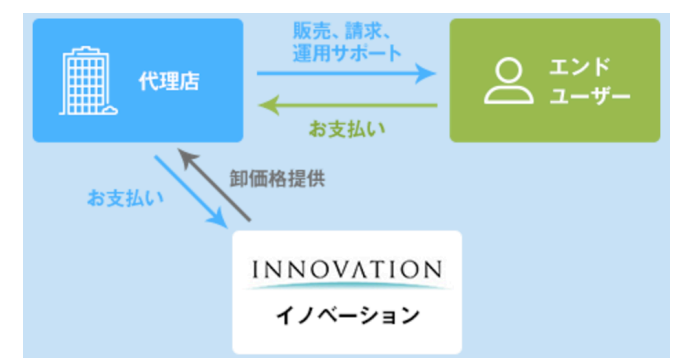
紹介店



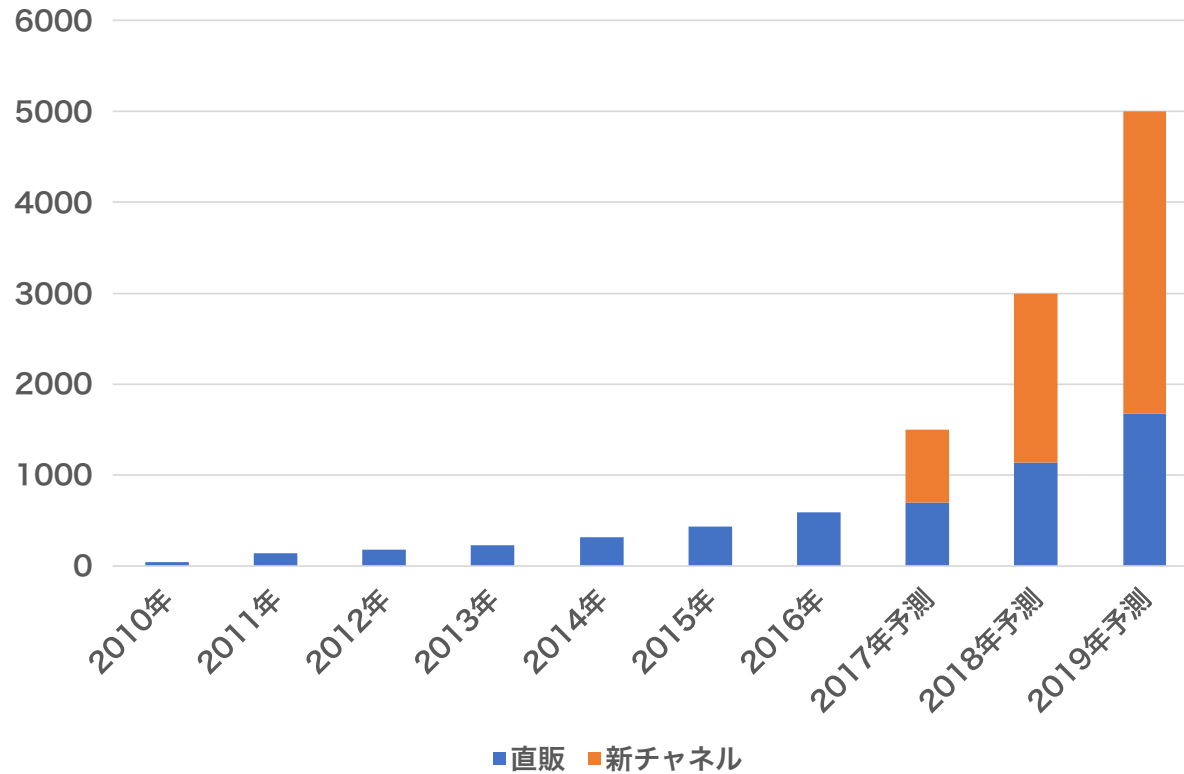
販売店



代理店



アカウント数の実績推移と今後の目標



年率<135%>から
年率<200%>へ

ご紹介：オウンドメディア

自社Webサイト（月間：90,000PV）



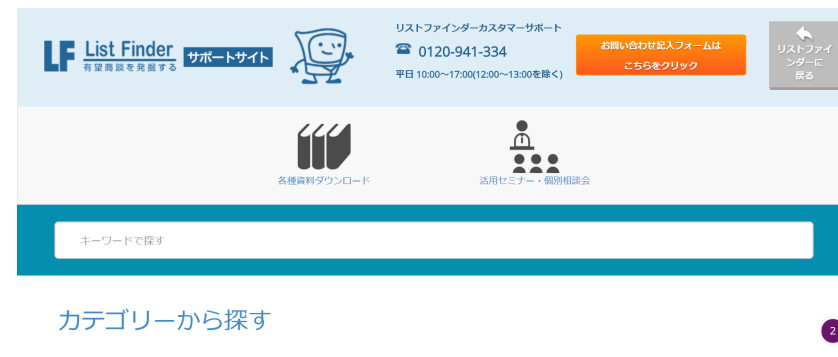
BtoBマーケティングブログ 月間：50,000PV



サービスサイト（月間：10,000PV）



FAQサイト ※ユーザーログインが必要
（月間：1,000PV）



ご紹介：ペイドメディア

SEO、検索／ディスプレイ広告
「マーケティングオートメーション」
上位表示



展示会・イベント
営業／マーケティング系
年5回



PR



ネットDM



オンラインメディア出稿



テレマーケティング



Confidential

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

70

ご紹介：アーンドメディア／その他



Facebook



Eight



IT補助金



ご紹介：エンドサポート体制

◆運用目標


導入後6ヶ月（立ち上げ期間）
運用方法を検討・実施し定着

7ヶ月目以降
組織での運用が定着している
状態

◆2体制でサポート

1. 活用コンサルタント

- ☐ 組織での運用方法のご相談
- ☐ メール本文作成のご相談
- ☐ 有望リスト抽出条件のご相談
- ☐ 営業のアプローチ方法のご相談

 **03-5766-3831**
(※導入後6ヶ月は専任がご支援)

FAQサイトでカンタン解決！
管理画面 右上「FAQサイト」を
クリック⇒

2. カスタマーサポート

- ☐ 機能や画面の見方に関する質問全般
- ☐ インポートやメール配信のご質問
- ☐ ご使用中のエラーや不具合など

 **lf@innovation.co.jp**
 **0120-941-334**

(平日 10:00～12:00/13:00～17:00)



ご紹介：パートナーサポート体制例



共催セミナー



勉強会への講師派遣



営業同行



※遠方の場合でもGoogleハングアウトやbellfaceで対応可能です。

コンプライアンスへの取り組み

当社は、MAベンダーとしての初の上場企業であることと、導入数シェアNo.1としての使命感から、健全なMA市場環境の構築を牽引していく企業を目指し、「クライアントの適法な活動の支援」及び「クライアントの業務効率やサービスの利便性を損なわない範囲での自主規制」を行います。

これは市場全体の健全性を高めるとともに、クライアントのリスク低減、更にはクライアントに対する信頼の更なる向上に寄与するものと考えています。

List Finderのご利用制限



メール配信機能のご利用

貴社Webサイト内に
「**個人情報**の利用目的」
の記載が必須です。

※個人情報保護法で記載が義務付けられています。



個人解析機能のご利用

貴社Webサイト内に
「**Cookie**ポリシー」
の記載が必要です。

※法律的な規制ではなく当社からの強い推奨事項です。
※個人解析を行うメール及びListFinderで作成した
お問い合わせフォームの最下部に、
Cookie利用を行う旨の文言がデフォルトで表示されます。

当社の「個人情報の利用目的」の記載例

当社が取得する個人情報は、次の目的に利用いたします。

当社の取扱商品およびサービスに関するご案内・営業活動

当社の最新情報や各種セミナー、展示会のご連絡

調査等のアンケートの依頼

当社の事業活動に関わる情報のご提供

ウェブサイトやメールサービスのパーソナライズ

採用活動での使用

名刺の入力

お問い合わせへの対応

当社に依頼のあったクライアント企業様のダイレクトマーケティング、インターネットマーケティング及びこれに類するマーケティング活動を支援するために当社が独自に取得した個人情報を利用致します。

当社関係者と名刺交換をさせて頂いた方に、

当社よりメールマガジンを送付させて頂く事を目的に利用致します。

当社では上記の目的以外にはお預かりした個人情報を利用致しません。

当社の「Cookieポリシー」の記載例

当社は、お客様へのサービス向上ならびに当社商品の広告配信および宣伝などの用途でクッキーを使用しております。

クッキーとは、ウェブページを利用したときに、インターネット閲覧ソフト（ブラウザ）とサーバーとの間で送受信した利用履歴や入力内容などを、お客様のコンピュータにファイルとして保存しておく仕組みです。

お客様がブラウザの設定でクッキーの送受信を許可している場合、当社はおお客様のコンピュータに保存されたクッキーを取得し、収集した行動履歴と個人情報を紐付ける場合があります。

また、当社は、当社が広告配信等を委託する第三者または当サイト以外のウェブページを経由し、お客様のコンピュータに保存されたクッキーを参照し、当社商品の広告配信および宣伝などを行うことがあります。

お客様は、ブラウザの設定により、クッキーの送受信に関する設定を「クッキーを許可する」「クッキーを拒否する」「クッキーを受信したら通知する」などから選択できます。

なお、クッキーを拒否する設定を選択されますと、当社の提供する一部サービスを受けられない場合がございます。

国内有数のセキュリティレベル



P マーク：認定番号：10820635
2005年9月プライバシーマーク取得
2016年4月更新



ISMS：認証番号 IS 641147
2016年2月ISO 27001 取得



ISO/IEC 27017:2015 に基づくISMSクラウドセキュリティ認証
認証登録番号：CLOUD 662503
認証規格：ISO/IEC 27017:2015
2017年1月取得

※マーケティングオートメーションツールベンダーとしては国内初
※ISMSクラウドセキュリティ認証の取得は国内5社目

INNOVATION

我々が実現したい世界

= 全ての働く人が仕事を通じて
感動と成長を得られる世界にする

Confidential

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.