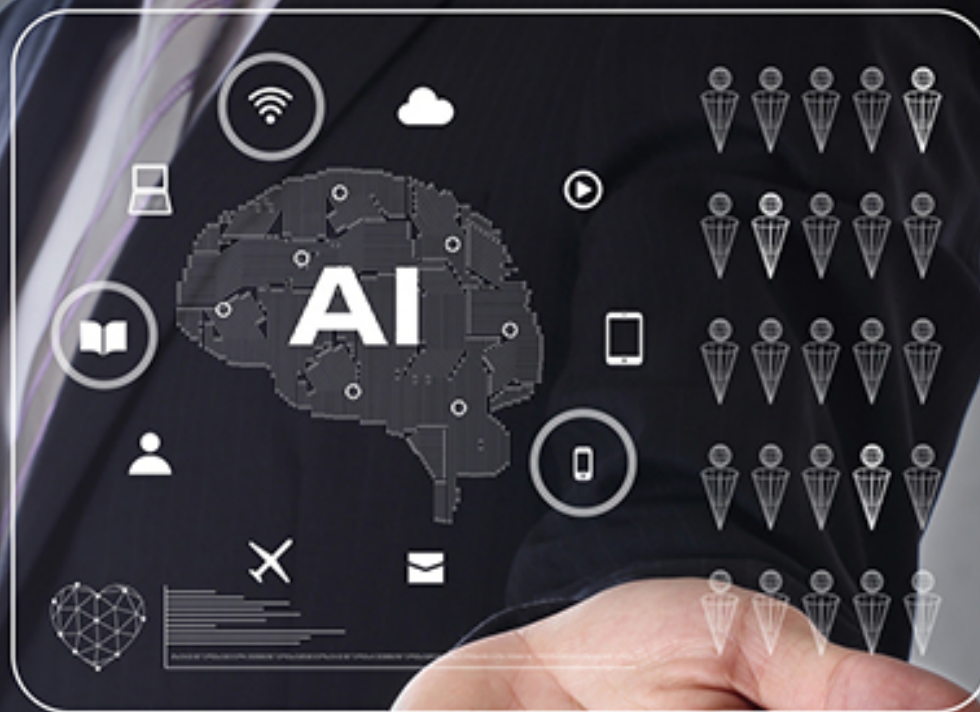


2019年  
クラウドマネージメント協会  
経営懇話会



## ■ 半期のご報告

増客玉手箱 ご掲載アイテム 39アイテム  
カタログジャパン 3社ご掲載  
バーチャル合説 参加社 無



共同事業化に変わらず苦戦  
本部の力不足を痛感  
→ 増客玉手箱 継続  
カタログジャパン バーチャル合説中止

全 62 件 < 1 >

| No | 企業名(1P)                | 来訪者数 | 掲載者数 | PV数 | 流入回数 | 最新流入ワード | 最新来訪日時              | 平均滞在時間 | 直帰率  | 平均PV数 | 流入ワード数 | 閲覧ページ | ステータス | 担当者   | ウォッチリスト            |
|----|------------------------|------|------|-----|------|---------|---------------------|--------|------|-------|--------|-------|-------|-------|--------------------|
| 17 | SDエンターテインメント株式会社 New   | 1    | 0    | 4   | 1    |         | 2019/01/21 17:24:24 | 10     | 0%   | 4.0   | 0      | 4     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 43 | 宝島出版印刷株式会社             | 1    | 0    | 1   | 1    |         | 2019/01/22 10:29:57 | 0      | 100% | 1.0   | 0      | 1     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 39 | 理根科学工業株式会社 New         | 1    | 0    | 1   | 1    |         | 2019/01/28 21:17:06 | 16     | 100% | 1.0   | 0      | 1     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 14 | 泉島印刷株式会社 New           | 1    | 0    | 6   | 1    |         | 2019/01/29 18:29:11 | 46     | 0%   | 6.0   | 0      | 4     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 12 | 株式会社福島県中央計算センター New    | 1    | 0    | 7   | 2    |         | 2018/12/28 12:54:28 | 66     | 0%   | 3.5   | 0      | 5     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 26 | 株式会社福山リビング新聞社 New      | 1    | 0    | 3   | 1    |         | 2018/12/25 11:18:12 | 5      | 0%   | 3.0   | 0      | 2     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 21 | 株式会社理経                 | 1    | 0    | 3   | 1    |         | 2019/01/02 17:24:09 | 30     | 0%   | 3.0   | 0      | 2     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 45 | 株式会社日本総合研究所 New        | 1    | 0    | 1   | 1    |         | 2019/01/17 00:07:26 | 25     | 100% | 1.0   | 0      | 1     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 34 | 株式会社日本ダイレクトプロモーション New | 1    | 0    | 2   | 1    |         | 2019/01/17 11:41:45 | 78     | 0%   | 2.0   | 0      | 2     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 42 | 株式会社大塚商会               | 1    | 0    | 1   | 1    |         | 2019/01/15 20:45:06 | 0      | 100% | 1.0   | 0      | 1     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 44 | 株式会社国際電気通信基礎技術研究所 New  | 1    | 0    | 1   | 1    |         | 2018/12/22 13:08:37 | 574    | 100% | 1.0   | 0      | 1     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |
| 28 | 株式会社南日本情報処理センター New    | 1    | 0    | 2   | 1    |         | 2018/12/19 11:05:42 | 67     | 0%   | 2.0   | 0      | 2     | [未対応] | [未設定] | <a href="#">登録</a> |



リストファインダーにてアクセス状況を把握。掲載数100アイテムになった段階でオンライン広告で集客を図っていく計画です。その後、随時アクセス状況を会員各社様へ随時連絡を入れていきます。

## CMS勉強会

9月10月

コニカミノルタ社による動画

マニュアル制作について

11月12月

境 祐司氏を招いて

Adobeの最新情報についての講演

1月2月

AdobeXD操作・CV対策についての講義



境氏の講演  
業界の第三の波が来る

AIクリエイティブ

IT (MA) ソリューション

印刷物を補完するインフラ設備

## ■新規事業

うそみたいに、ほんとがみえる。



## 業界のタブーに挑戦する求人サイト登場！



なぜ  
離職率は  
50年間変わって  
いないのか？

なぜ  
大企業ばかりに  
志望が集中  
するのか？

なぜ  
自社に適した  
人材が確保  
できないのか？

課題は企業の本質を公開していないから・・・

では企業の本物の姿は誰が知っているのか・・・

一番会社のことを知っているのは社員です！

**carimiruは企業の風土診断を社員が行い、そのデータを求職者に公開する求人サイトです！！**

「本音」と価値観マッチングで、採用が変わる。

carimiruは募集要項などの条件ではなく、社風や価値観で求職者と企業を結び、よりあなたの会社に合った求職者と出会える求人情報サイトです。

## ■新商品

# タップで成果を導く、動画マーケティングサービス

動画離脱率を  
防ぐ

インタラクティブ機能付き動画サービス

# Lead Tap

ユーザーの「もっと知りたい」を誘導する

サンプルはこちらを  
スキャン



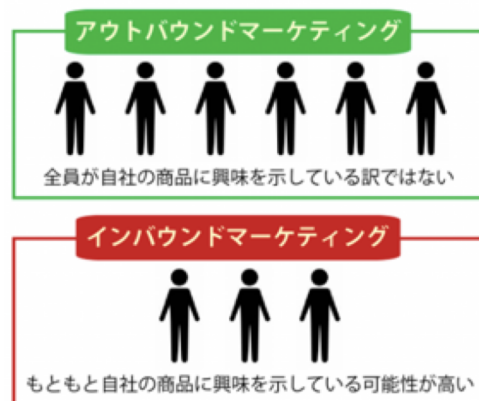
ユーザーの  
記憶に残る

## 動画 × 対話



HPへの  
誘導率がUP

## ■インバウンドマーケティングの重要性



そもそもインバウンドマーケティングとは、「元来の広告に頼って集客を行う形式ではなく、検索のような**消費者自身の行動によって見つけてもらうマーケティング**」をいいます。検索エンジンやSNSの発展に伴って新たに現出してきたビジネススタイルで、消費者自身が自発的に行動し、企業から情報を受け取り最終的に顧客として購買活動を行わせることを目的としています。

### マーケティングオートメーションが有効なビジネスモデル

| 3つの<br>ビジネスモデル                     | 王道のコミュニケーション設計                                                                                 | MAとの<br>相性 |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| (1) <u>BtoB</u> 企業向け<br>商品&サービス    | ① (集客) 展示会<br>② (育成) MAでナーチャリング<br>③ (商談化) インサイドセールス                                           | ◎          |
| (2) <u>BtoC</u> 消費者向け<br>高額商品      | ① (集客) コンテンツマーケティング<br>② (誘導) MA×ウェブ接客 or ホワイトペーパー<br>③ (育成) メールマーケティング<br>④ (商談) 対面接客<br>⑤ 成約 | ◎          |
| (3) <u>BtoC</u> 消費者向け<br>インターネット通販 | ① (集客) 検索からの自然流入 or コンテンツマーケティング<br>② (誘導) MA×ウェブ接客<br>③ 製品購入                                  | △          |

BtoB系ツールの特徴

IPアドレスの取得 名刺などのビジュアル管理  
長期プロセスのリード管理機能

BtoC系ツールの特徴

カゴ落ち対策機能 顧客細分化機能  
レコメンド機能 サイト制作機能



本部でリード管理を一括サポート  
MAセンター構想スタート！