



MAとは？

営業とマーケティングをつなげる
マーケティング活動の仕組み化



- Cahpter1 MAツールとは
- Cahpter2 リードジェネレーションとMA
- Cahpter3 リードナーチャリングとMA
- Cahpter4 リードクオリフィケーションとMA
- Cahpter5 データ分析とMA
- Cahpter6 Mazrica Marketingのご紹介

AGENDA

Chapter1

MAツールとは

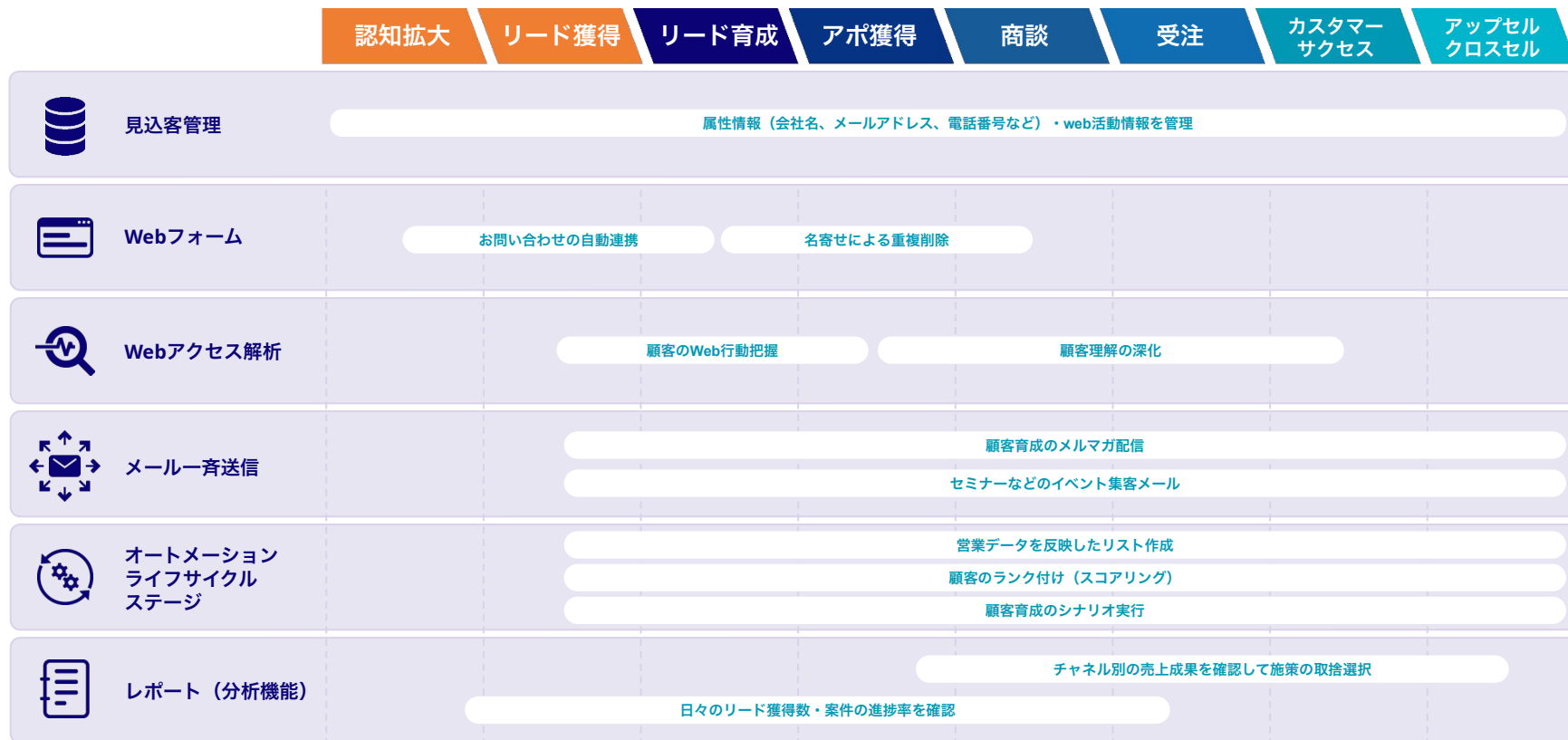


MAの概要ーマーケティング活動を仕組化して見込み顧客に効率的にコミュニケーションをとる

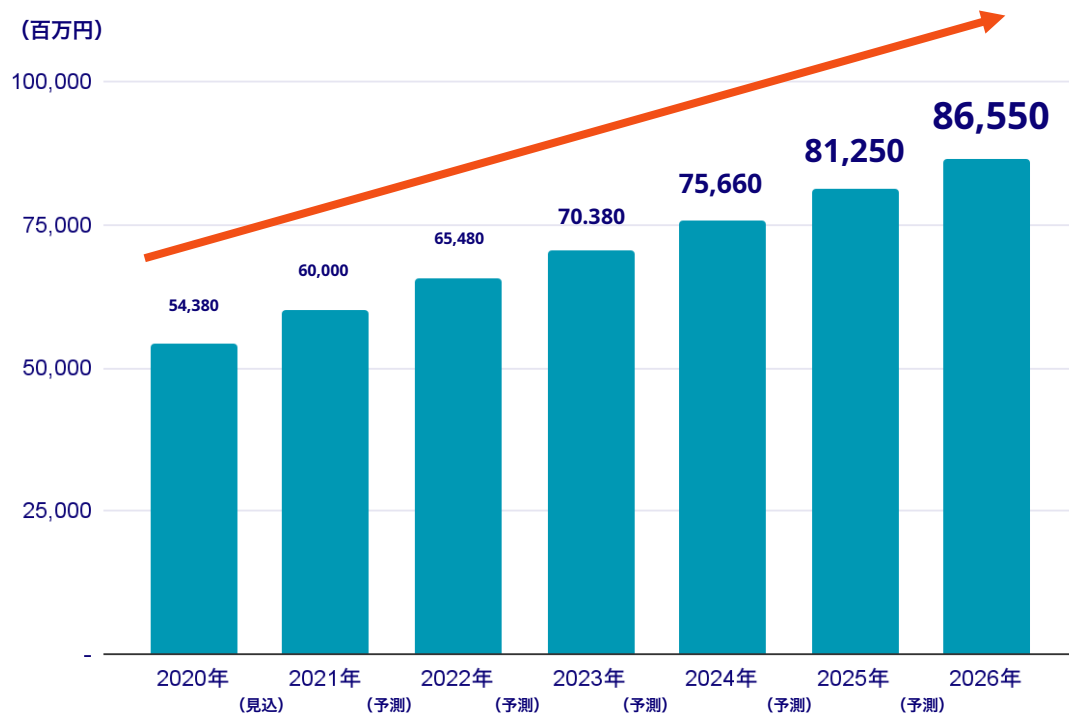
MA（マーケティングオートメーション）とは、マーケティング活動を仕組化するためのツールであり、ツールを導入することで、見込み顧客一人一人にパーソナライズされたコミュニケーションをとることが可能です。



MAの主な機能—マーケティング活動を仕組化して見込み顧客に効率的にコミュニケーションをとる



MAの市場規模

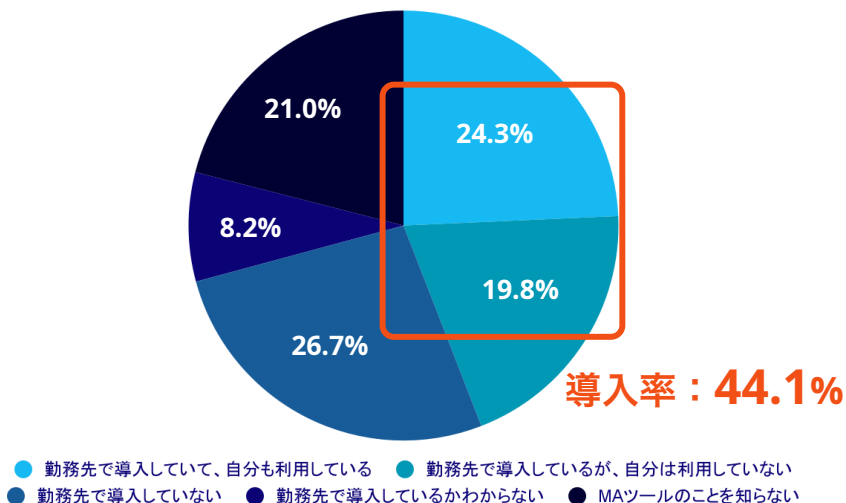


株式会社矢野経済研究所「2021年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望 ～CX向上に向けたツールの活用実態～」よりデータを加工して作成

MAの利用状況と導入目的

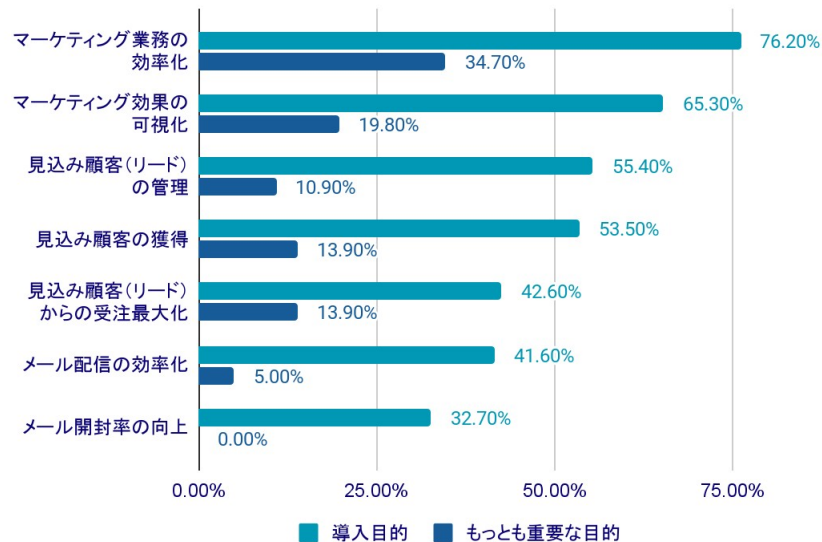
MAツールの利用状況

n = 415



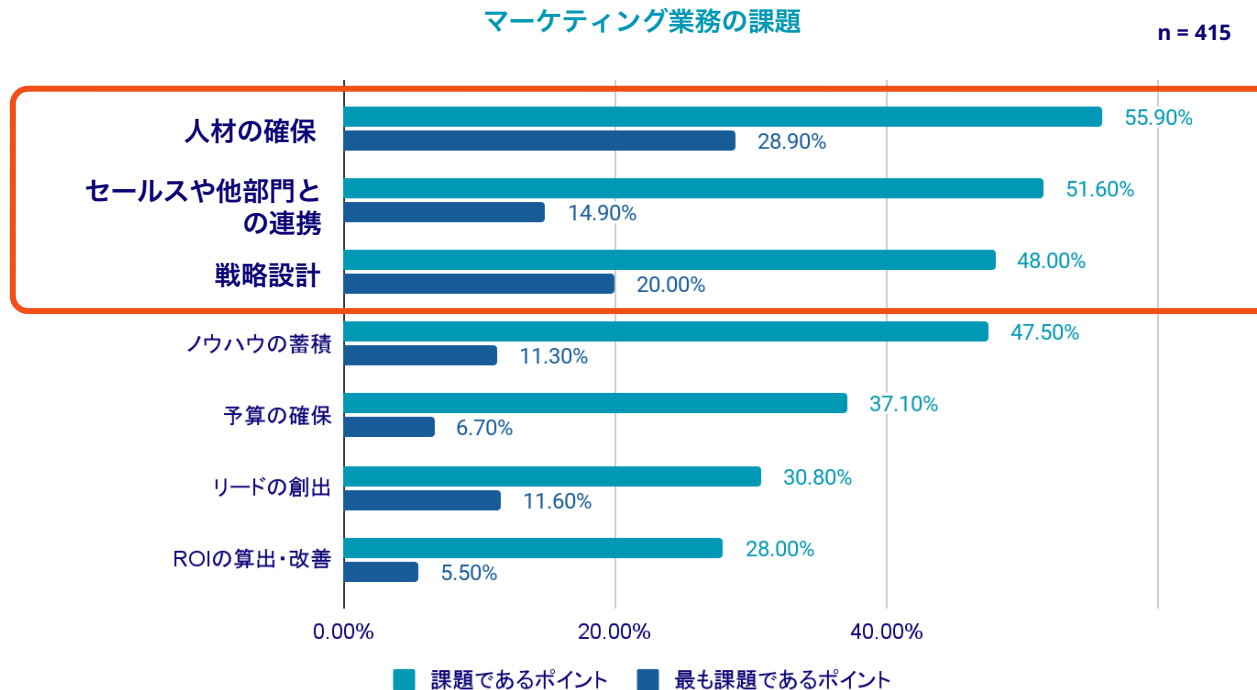
MAツールの導入目的

n = 101



株式会社SEデザイン「MAツール導入に関するアンケート調査報告書」よりデータを加工して作成

マーケティング業務の課題は「人材の確保」「他部門との連携」「戦略設計」



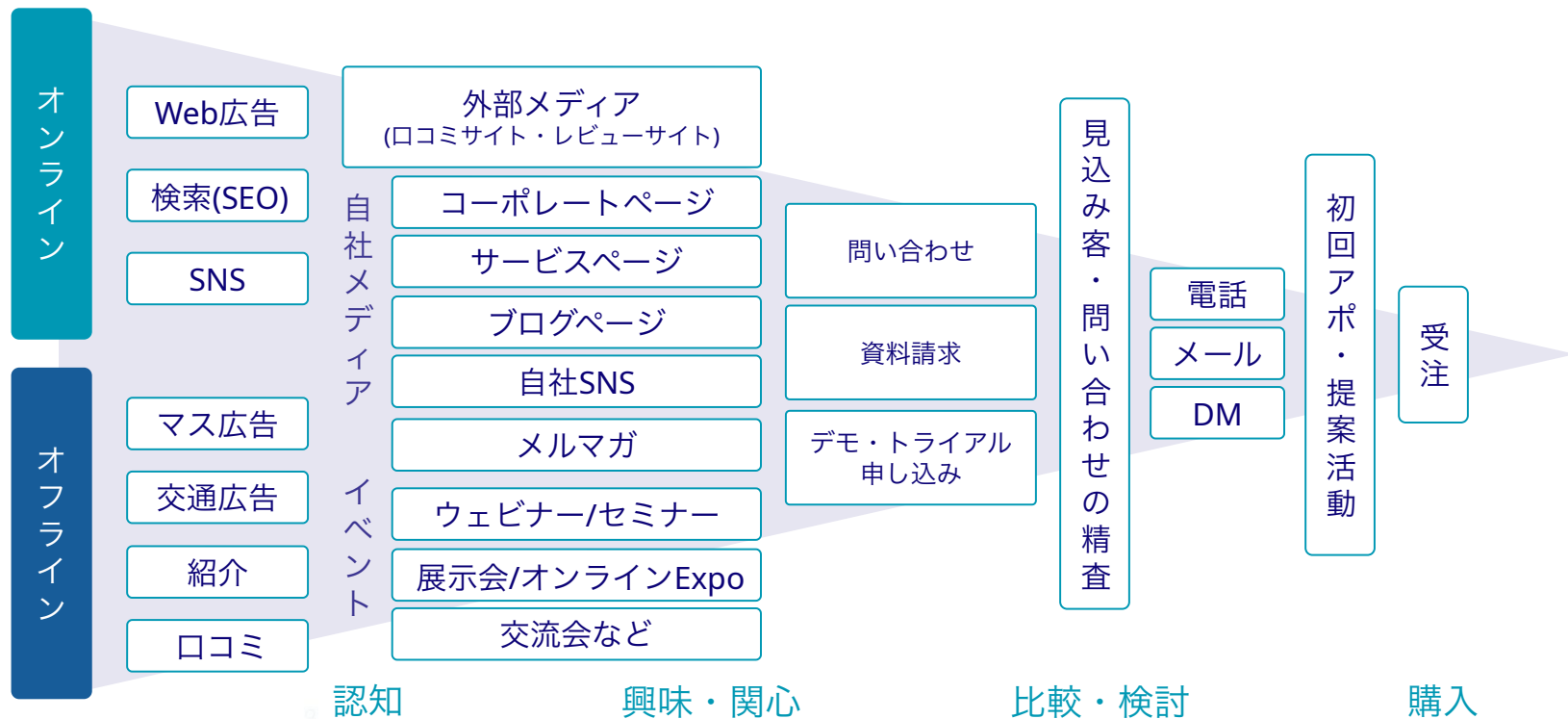
株式会社SEデザイン「MAツール導入に関するアンケート調査報告書」よりデータを加工して作成

Chapter2

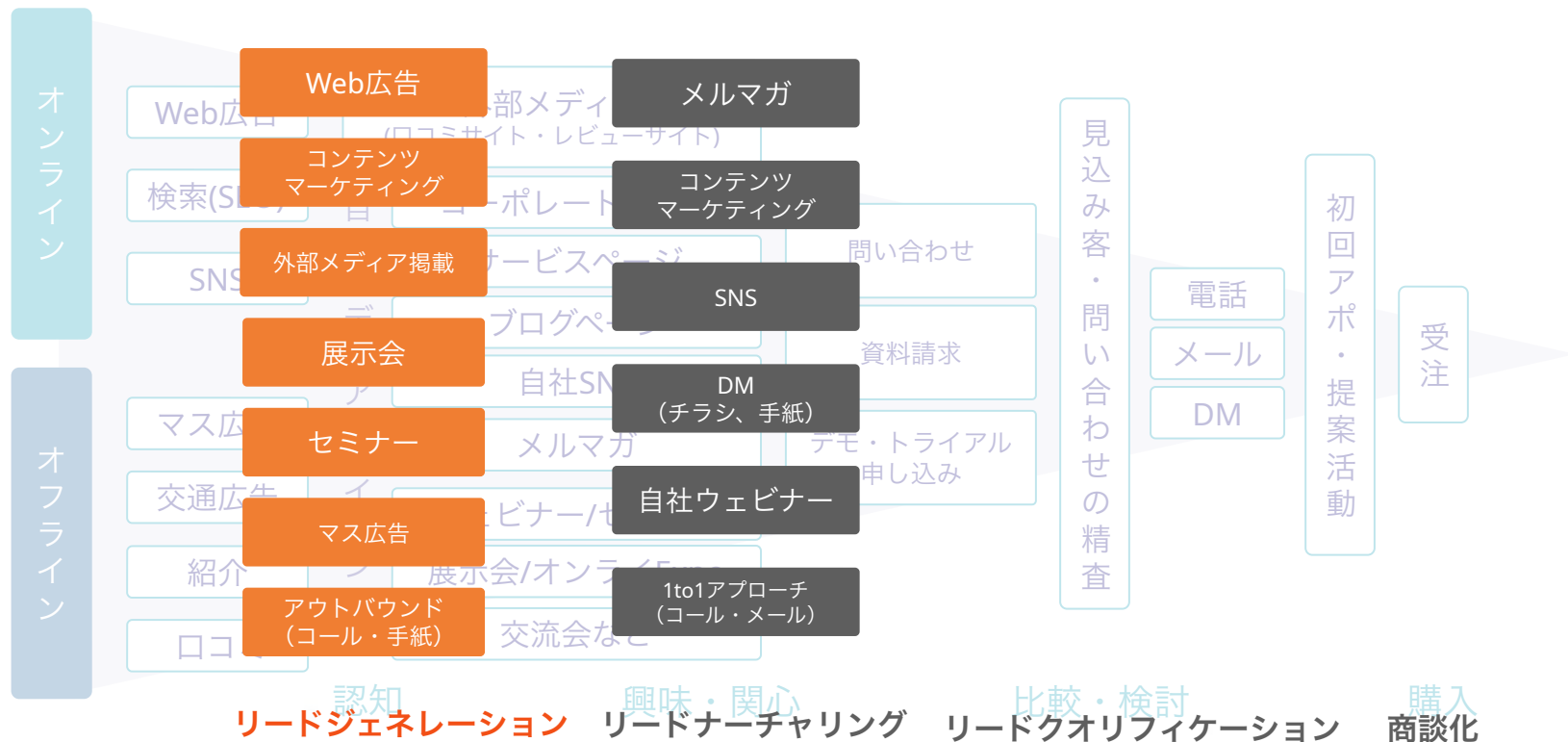
リードジェネレーションとMA



マーケティング施策と購買ファネル



リードジェネレーションの手法



MAを活用したリードジェネレーション（WEBフォーム作成機能）

WEBフォームは、MAの起点となる機能です。

WEBフォームに入力された情報が「見込み顧客情報」としてシステム内に蓄積されます。

MAを活用した施策の起点（リードジェネレーション）となります。

WEBフォームの作成

レイアウト項目

タイトル

製品・サービスに関するお問い合わせ

利用規約とプライバシーポリシー

Cookieポリシー

届出し

説明文

コンタクト項目

名前

田中 太郎

メールアドレス

example@example.com

電話番号

0300000000

お問い合わせ内容

お問い合わせ内容を入力してください

送信

LPにWEBフォームを設置

Mazrica Sales

シンプルなのに、
驚くほど営業成果に直結する
営業支援ツールMazrica Sales

Excel管理脱却から、上場企業向け設計まで対応

正答率92%！AIによる受注予測機能

ツール導入後
売上成長率
平均 98 % 平均 39 %

【3分でわかる】サービス紹介・料金表・デモ動画
の記入メールアドレスに資料が届きます

氏名

法人メールアドレス

会社名

従業員数

役職

ご連絡可能な電話番号

アンケートに回答してください
○ 会社としての営業課題あり、予算はある
○ 会社としての営業課題あり、予算は限定的
○ 個人的に営業課題あり
○ クライアントへの提案

資料をダウンロード

個人情報は厳重に管理いたします

見込み顧客情報の 収集・蓄積

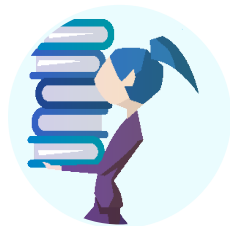


※フォームの回答によって、
有効リードか否か判別していく

MA導入のメリット

MA導入前

見込顧客の一元管理ができていない



MAで一元管理が可能になる！
さらにweb行動情報も
把握できる！



Chapter3

リードナーチャリングとMA





リードナーチャリングの主な手法

メール マーケティング



メルマガによる事例紹介、セミナー案内、キャンペーンなど定期的な接触

(主なKPI) 開封率、URLクリック率、メルマガ経由CV数
(ポイント) 顧客の状態に応じたセグメント分をする

セミナー



自社セミナーによるターゲットリードの興味喚起を行う

(主なKPI) ウェビナー参加申込者数、参加率、ホットリード数
(ポイント) 顧客の状態（情報収集中 or 比較検討中など）に応じた企画をする

リードナーチャリングの主な手法

DM



パンフレットやチラシなど紙媒体を個別に郵送

(主なKPI) 通電率、CV数（セミナー等へのコンバージョン数、アポイント数）
(ポイント) QRコードやリンクを掲載してトラッキングできる仕組みを作る

web広告



リターゲティング広告によるリードへの興味喚起を行う

(主なKPI) クリック率、CV数、CVR、CPA
(ポイント) リターゲティング対象セグメントを定期的に見直す

リードナーチャリングの主な手法

オウンド メディア



記事コンテンツによる興味喚起をSEOを中心に行う

(主なKPI) 記事ごとの閲覧数、CV数、CTR、商談化率

(ポイント) 自社商材の紹介だけでなく、関連するハウツーや活用事例などを記事にすることで、資料請求やセミナー参加などへ誘導

SNS



SNSの投稿によって自社製品・サービスに対する興味を高める

(主なKPI) 投稿の閲覧数、シェア数、CV数など

(ポイント) 機能アップデートや導入事例などを発信するがあくまで認知度やブランディング、ロイヤリティ向上を目的とする

リードナーチャリングの主な手法

人的 ナーチャリング



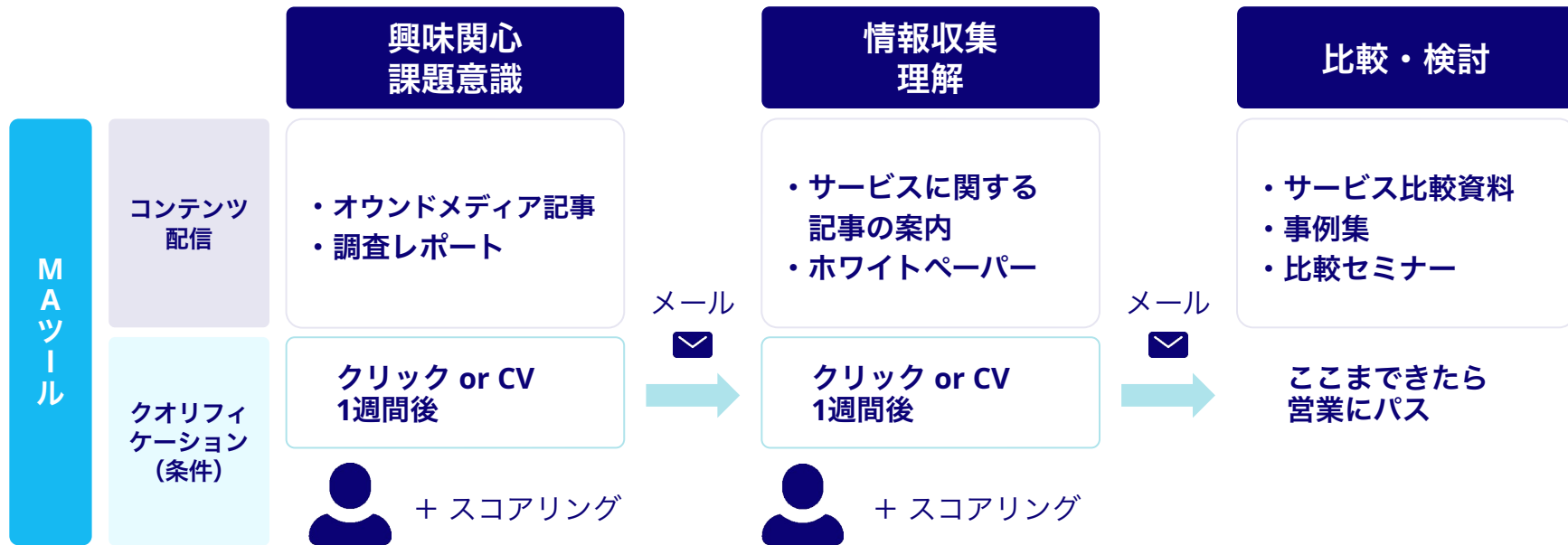
インサイドセールスや担当営業による個別アプローチ

(主なKPI) 通電率、商談化率

(ポイント) MAを駆使してアプローチタイミングを逃さない

MAを使ったメールマーケティングのナーチャリング例

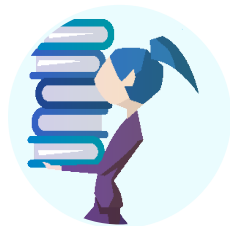
カスタマージャーニーに沿った内容のメールをステップメールで配信



MA導入のメリット

MA導入前

失注・休眠顧客は放置



MAの活用で自動で定期接触
が可能になる！



Chapter4

リードクオリフィケーションとMA



リードクオリフィケーションとは？

リードクオリフィケーションとは、**自社製品・サービスの受注確度が高い見込み客を抽出するプロセス**です。
獲得した見込み顧客の全てを、マーケティングからセールスに引き継ぐことは現実的ではありません。
受注確度の高い見込み顧客を抽出することができれば、効率的なセールス活動が可能になります。

リード獲得時の初期スコアリング例

企業別スコアリング



- ・ 低：個人（BtoBビジネスの場合）
- ・ 中：ターゲットとは異なる企業
- ・ 高：ターゲット企業

役職別スコアリング



- ・ 低：一般社員・担当者
- ・ 中：マネージャー
- ・ 高：部長・役員（決裁権有り）

コンテンツ別スコアリング

- ・ 低：無料ウェビナー申込み
- ・ 中：製品導入事例のダウンロード
- ・ 高：製品の無料トライアル

MAによるスコアリング

スコアリングとは、**コンタクトすべき見込み顧客の「優先度」を示す指標**です。

WEB上の行動履歴、会社規模や役職などの属性情報をもとに、各リードをスコアリングします。

今すぐコンタクトすべき見込み客の優先順位を明らかにすることが目的です。

スコアリングの設計に必要な2つの観点

属性スコア



企業属性や個人情報等でスコアリング

例：業界、エリア、従業員規模、年齢

行動スコア



オンラインやオフライン活動でスコアリング

例：web閲覧、メール開封、セミナー参加

MAによるスコアリング

属性・行動によるスコアリング例

属性スコア

部長職

+10

上場企業

+5

行動スコア

料金ページ履歴

+3

事例ページ履歴

+3

製品概要資料
ダウンロード

+12



合計43点

MAを活用したスコアリングの例

失注顧客のスコアリング

失注したコンタクトが導入した他社サービスの更新時期が近い場合、新規リードよりも高めにスコアリング

トリガー（起点）

アクセス解析を利用している自社サービス紹介サイトが閲覧された時

ルール（条件）

過去に競合サービス導入で失注した案件の担当者かつ、他ツールの更新時期がせまっている場合

オペレーション（スコアリング）

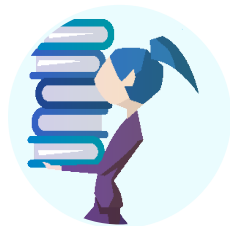
新規リードはスコアリング1加算のところを該当リードは5加算する



MA導入のメリット

MA導入前

見込顧客の優先順位を
つけられない



MAの活用で適切なタイミングで
アプローチが可能になる！

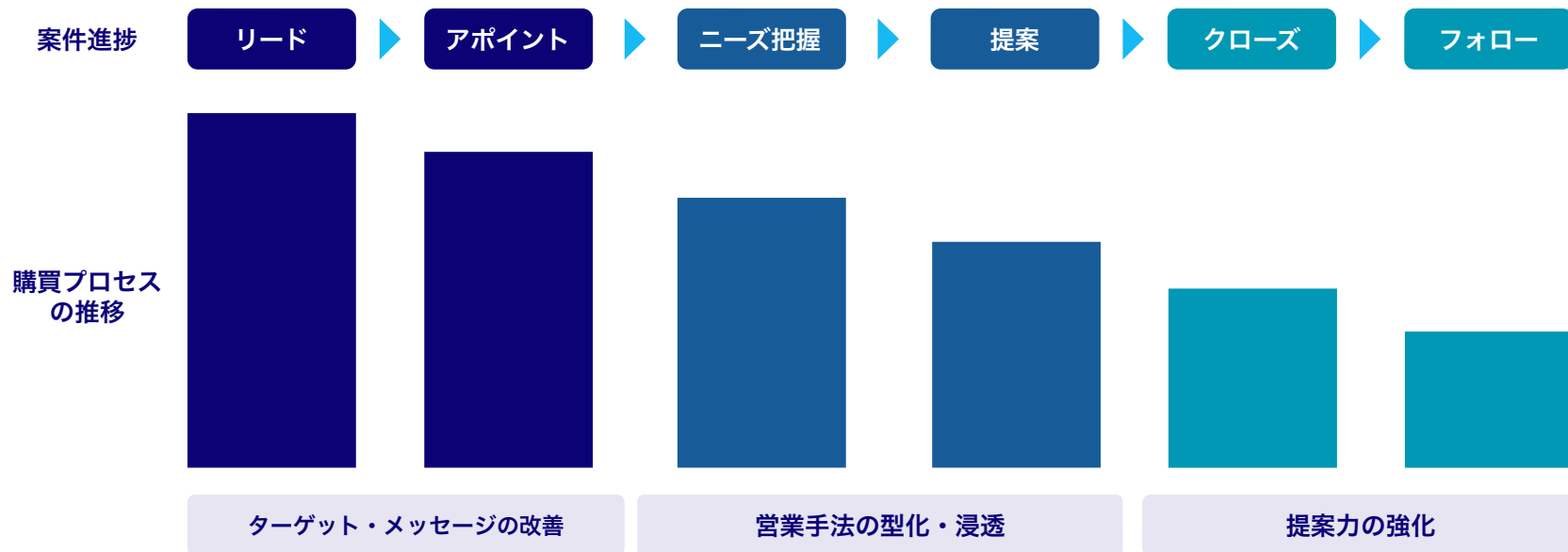


Chapter5

データ分析とMA



データ基盤（MA）があると営業成果まで振り返りがしやすくなる



情報の蓄積・可視化・分析・改善

MAを活用した施策の振り返り

一斉送信メールの分析例

メールの反応率

種別	送信数	エラー数	合計開封数	ユニーク開封数	開封率	合計クリック数
テキスト/HTML	6,009	255	3,255	1,842	30.65%	1,257
テキスト/HTML	5,997	262	2,990	1,709	28.50%	1,298
テキスト/HTML	5,993	263	3,012	1,713	28.58%	1,276
テキスト/HTML	5,979	96	3,418	1,815	30.36%	648
テキスト/HTML	5,456	113	3,293	1,804	33.06%	935

各コンテンツのコンバージョン率

総PV数

1,080 PV

総送信数

15回

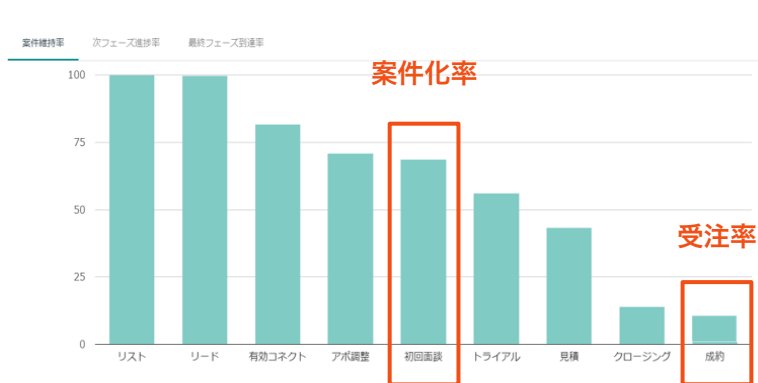
総CVR

1.39%

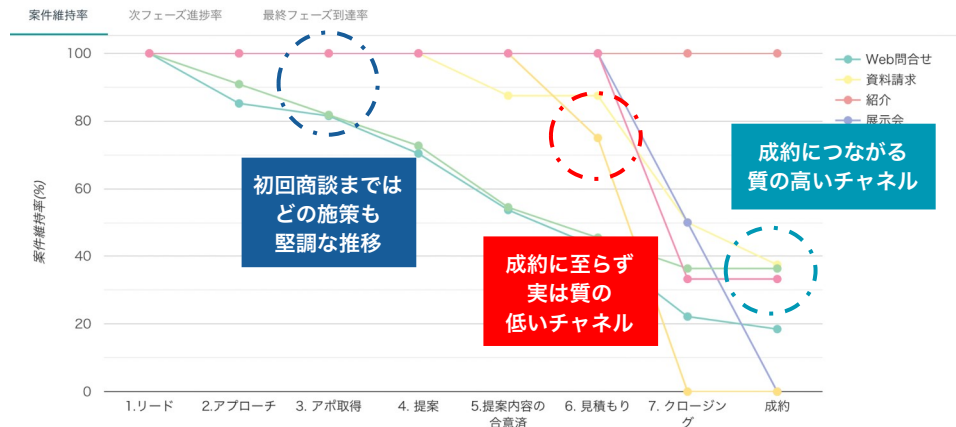
MAを活用した施策の振り返り

マーケティング施策ごとに様々切り口で分解して効果を測定する

全体の案件率や受注率



施策別の案件率や受注率

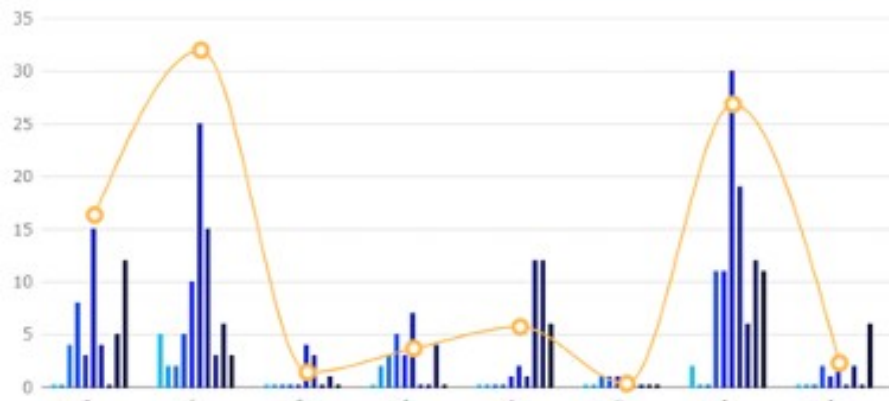


受注率まで振り返って事業成長への貢献度を明らかにする

MAを活用した施策の振り返り

各施策の成果から事業成長につながるマーケティング活動を再設計する

各チャネルの成果

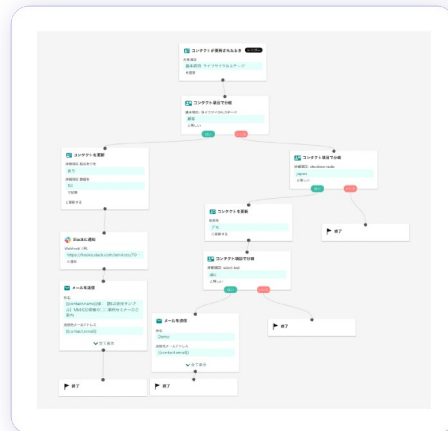


ホットリード数

初回商談件数

施策別契約金額

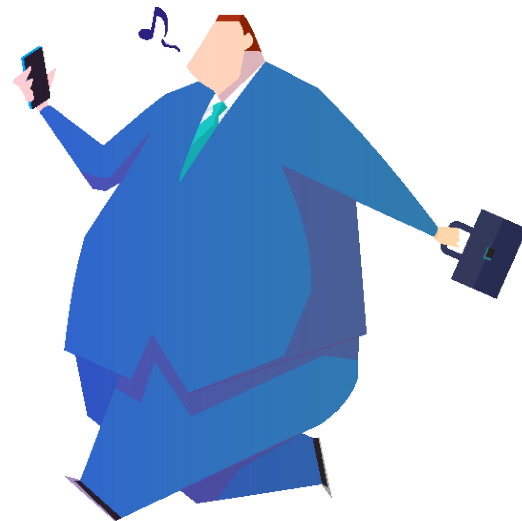
クオリフィケーションの見直し



基準の見直し

Chapter6

Mazrica Marketingのご紹介





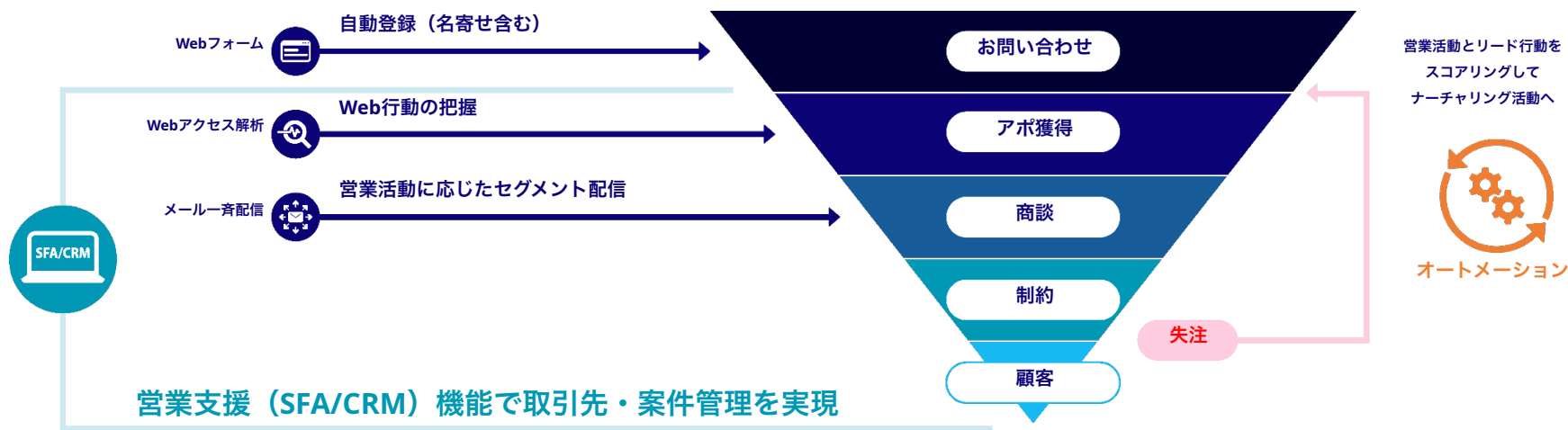
事業成長に直結する
マーケティングオートメーション
集客～受注まで完全オールインワンツール



Mazrica Marketingとは

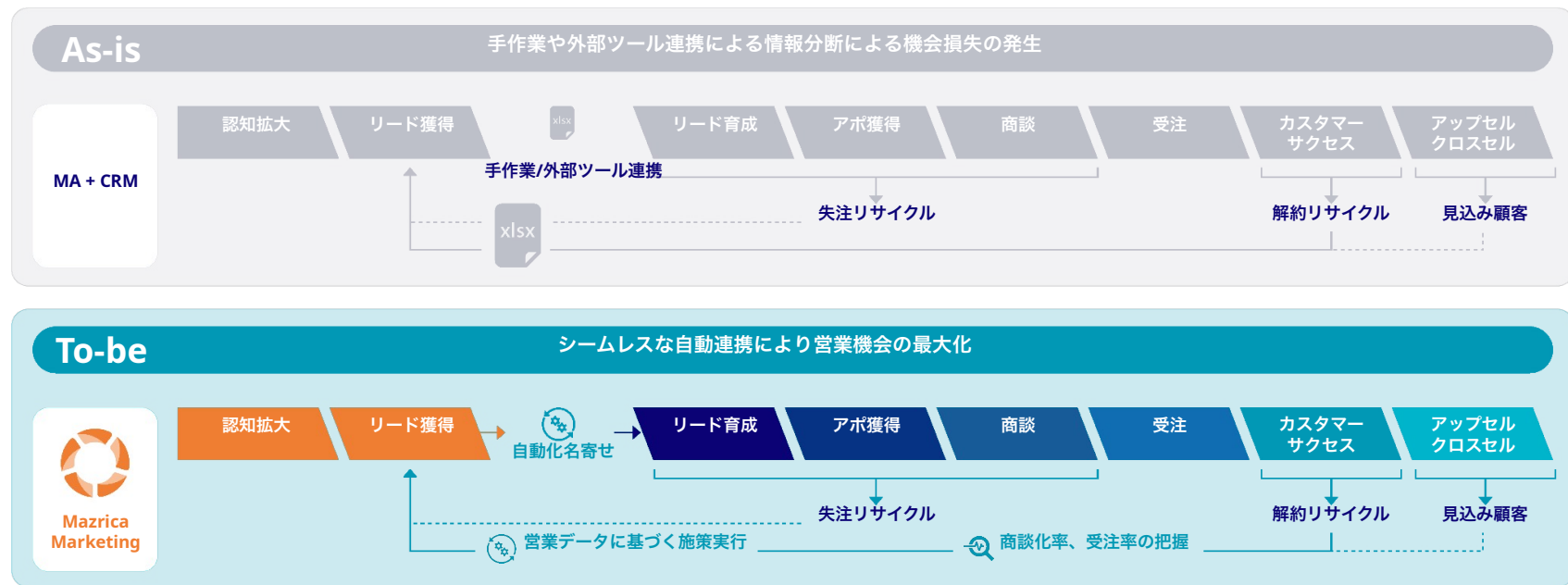
数あるサービスの中でも**事業成長を促進する**マーケティングオートメーションツールです。

営業支援（SFA/CRM）機能も搭載されており、営業活動を基にしたセグメントへのメール配信の他、見込顧客の自動登録（名寄せ含）やWeb行動把握が自動化され、**営業効率化と売上・集客UP**を実現します。



マーケティング～組織強化までデータを活用した組織運営を一気通貫で実現可能

組織のデータ自動連携によるマーケティング・営業の戦略と実行の高度化



ドラッグ&ドロップで簡単作成



実装がスムーズなので初心者でもOK

製品・サービスに関するお問い合わせ

製品・サービスに関するお問い合わせに関するフォーム

氏名 必須

田中 太郎

メールアドレス 必須

example@example.com

電話番号 必須

0300000000

お問い合わせ内容 必須

お問い合わせ内容を入力してください

無料トライアルへ申し込む 必須

YES NO

送信

メール配信機能

開封（クリック）済み一覧から
効率的なアポイント取得
架電業務を実現可能

リスト作成から
効率的な営業アプローチ実現



案件進捗のデータも使って 縦横無尽にセグメントが可能

より細かいセグメント分けて
精度の高いメールアプローチを実現

取引先

and

案件

or

コンタクト

取引先名、住所、業種、業態、登録業種 (デフォルト)

メール送信履歴

取引先名検索

選択してください

選択してください

取引先名検索

選択してください

取引先名検索

選択してください

取引先名、住所、業種、業態、登録業種 (デフォルト)

メール送信履歴

取引先名検索

選択してください

選択してください

取引先名検索

選択してください

取引先名検索

選択してください

取引先名、住所、業種、業態、登録業種 (デフォルト)

メール送信履歴

取引先名検索

選択してください

選択してください

取引先名検索

選択してください

取引先名検索

選択してください

取引先名、住所、業種、業態、登録業種 (デフォルト)

メール送信履歴

取引先名検索

選択してください

選択してください

取引先名検索

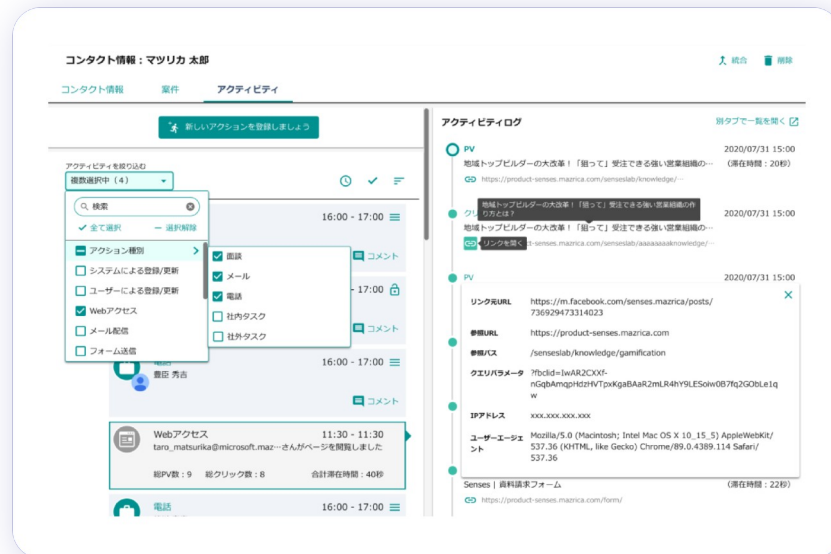
選択してください

取引先名検索

選択してください

Web閲覧履歴を自動収集

より精度の高いアプローチを実現

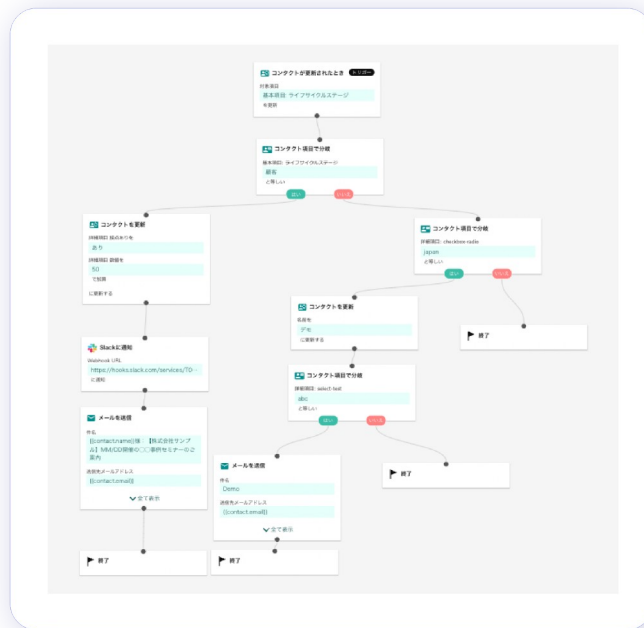


オートメーション（シナリオ）機能

複雑なフローも設定可能



設定が容易なので初心者もOK



AI自動名寄せ機能

フォームから取り込んだリード情報、
取引先情報を自動名寄せ

データクレンジングの時間を削減し、
マーケティング業務に集中可能

取引先名寄せ

最新更新日時: 2022年02月04日 14:51:43 [データ更新](#)

名称セルを1行選択
取引先名も電話番号

取引先名, 取引先ID, 住所, 電話番号, 業種で検索

重複の可能性のある取引先一覧 重複検出: 995件 (全体の09%)

結合先 (保存対象) と統合元 (削除対象) を選択してください

結合先 (保存対象)	統合元 (削除対象)	取引先名	Mazrica ID	業種	案件数	案件名
<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	株式会社マツリカ			0	
<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	株マツリカ			0	
<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	株式会社マツリカ			0	
<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	マ・ツリカ			0	
<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	株式会社マツリカ			0	

重複の可能性のある取引先一覧 重複検出: 21152件 (全体の90%削除可能)

結合先 (保存対象) と統合元 (削除対象) を選択してください

結合先 (保存対象)	統合元 (削除対象)	取引先名	Mazrica 登録企業	住所	電話番号	業種	案件数	案件名
<input type="radio"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						0	
<input checked="" type="radio"/>	<input type="checkbox"/>						0	
<input type="radio"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						0	
<input type="radio"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						0	
<input type="radio"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						0	

[統合確認](#)

キーワードやURLからメールを自動生成

メール作成の時間を削減し、
戦略・戦術検討に集中可能

キャンペーンテスト

キャンペーンを参照できるロール
※このキャンペーンを参照できるロールを指定します。
※設定したロールが参照できる他のコンテンツが、メール送信対象としてリストで表示されます。
ロール: 「未選択」のユーザーのみ参照

メール送信リスト
リストを編集 リスト作成済み コンタクト件数: 61件

メール一覧
2023/05/05 15:23:35 更新 データ更新
+ 新規 / AIメール新規作成
タイムライン表示 表示件数: 10 件 絞り込み(1)

ステータス	送信日時	タイトル	種類	送信数	エラー数	合計送信数	ユニーク送信数	開封率	クリック率
送信済み	2023/05/14 16:52	なんでも疑問があればおまかせ!	テキスト/HTML	1	0	0	0	0%	0%

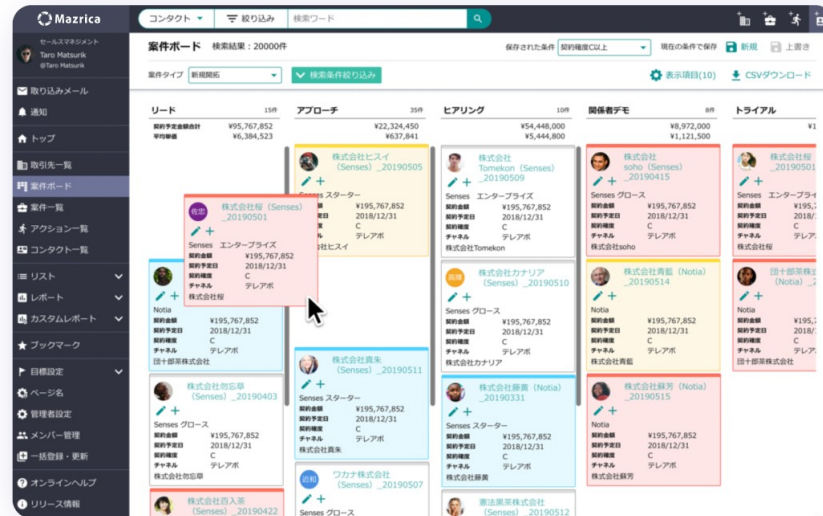
作成したメールを確認

作成結果
件名
【ご招待】 特別キャンペーンのお知らせ
本文
%ContactName%様
いつも弊社のサービスをご利用いただき、誠にありがとうございます。
この度、特別なキャンペーンを開催いたします！
ご参加いただいたお客様には、素敵な特典をご用意しております。
キャンペーンの詳細については、下記のURLからご確認ください。
(URLをここに入力)
ご参加いただくためには、期間内にURLよりお申し込みいただく必要があります。

作り直す 押入る

案件状況を一目で把握

集客後の進捗可視化で
リードの質も簡単に追える



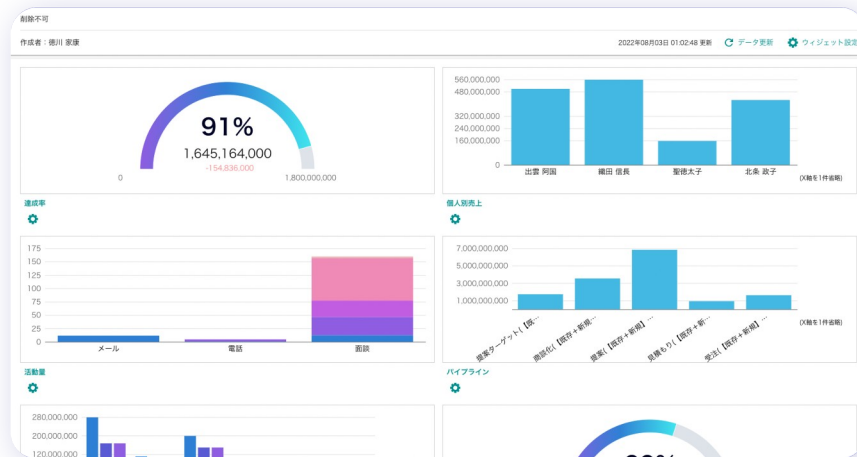
80万件以上の企業DBと自動で連携

リード情報だけでなく所属する
企業の最新情報も把握可能



標準レポート・ダッシュボードで
マーケティング施策を検証

マーケティング施策の事業貢献を
一目で把握可能



マーケティング～組織強化までデータを活用した組織運営を一気通貫で実現可能



マーケティング



営業活動



分析・組織力強化

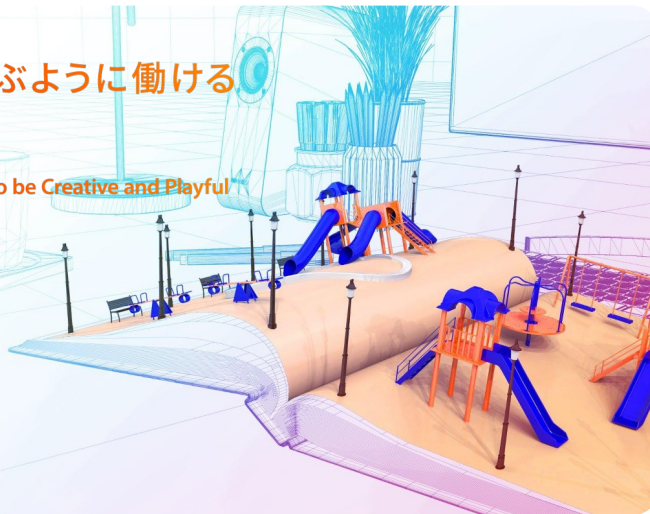


オートメーション

マツリカはデータ活用が爆発的に進む10年代の2015年に創業

創造性高く遊ぶように働ける
環境を創る

Create an Environment to be Creative and Playful



会社名 株式会社マツリカ / Mazrica Inc.

代表者名 代表取締役CEO 黒佐 英司

設立年月日 2015年4月30日

資本金 1,405,626,010円（資本準備金等含む）

所在地 〒103-0004 東京都中央区東日本橋2丁目7番1号 FRONTIER東日本橋 6階

事業内容 クラウドアプリケーションの開発・提供
営業活動におけるコンサルティング業務
その他インターネットインフラ事業の開発・運営

株主

- ・ 経営陣
- ・ DNX Ventures
- ・ 株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ
- ・ アーキタイプベンチャーズ株式会社
- ・ SMBCベンチャーキャピタル株式会社
- ・ ニッセイ・キャピタル株式会社
- ・ いよぎんキャピタル株式会社
- ・ ちばぎんキャピタル株式会社
- ・ マネックスベンチャーズ株式会社
- ・ 三菱UFJキャピタル株式会社
- ・ きらぼしキャピタル株式会社
- ・ フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
- ・ 株式会社tb innovations
- ・ Sony Innovation Fund
- ・ 大分ベンチャーキャピタル株式会社



Mazrica
Sales

Mazrica
Marketing

Mazrica
BI

Mazrica
AI

最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ
<https://mazrica.com/>