

見込客/既存客をファンに変える 成果に繋がる売上アップの仕組みを構築

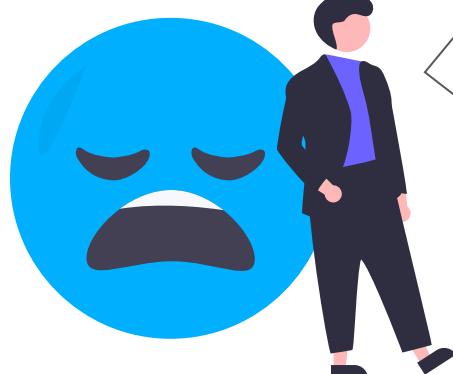
Zoho One 導入支援サービス

improve

こんな課題はありませんか？



これから売上を上げたい？効率がいい方法を探している？



こんな課題を抱えていませんか？

- × テレアポがアポイント獲得に繋がらない
- × アプローチしても受注に繋がらない
- × WEBサイトは「ある」だけで活用できていない
- × 見込客の見える化ができていない

中小企業にもマーケティングオートメーションが必要

人の能力に頼った営業プロセスから、仕組み化へ

見込客の行動原理に沿ったプロセスを仕組み化していく、

マーケティングオートメーションを導入することで、

「コスト削減」「売上アップ」を実現、「リピート受注」が

見込める顧客への育成が可能となります。



コロナ禍だからこそマーケティングの仕組みを作ろう



育成フェーズ（インサイドセールス）

営業フェーズ（フィールドセールス）

Attention
注意

Interest
興味

Desire
欲求

Conviction
確信

Action
購入

Satisfaction
満足

広告
SEO等

見込客
獲得

ニーズ
把握&育成

見極め

提案
受注

リピート
ファン化

01

マーケティング オートメーション

WEB/メール/SNS/イベント
マーケティング活動を自動化

- ・WEBサイト分析
- ・メルマガ配信
- ・SNS配信&管理
- ・イベント管理/ポータル
- ・セミナー配信ツール

- ・共有メール管理
- ・カスタマーサポート
- ・サポートポータルサイト
- ・画面共有ツール

既存顧客からの問い合わせを
一元管理し分析し、ファン化

03

CRM：顧客管理

SFA：営業支援

顧客に関する情報をすべて管理
適切な時期に営業アプローチ

- ・見込客管理
- ・既存顧客/取引先管理
- ・商談管理
- ・ダッシュボード
- ・カスタムタブ

- ・販売管理/ポータル
- ・在庫管理
- ・WEBミーティング
- ・プロジェクト管理
- ・電子署名
- ・社内ラーニング

様々なツールを使って
効率化/生産性アップ

生産性アップ

02



04

04

なぜZohoがいいの？



様々なマーケティングオートメーションサービス

サービス	メーカー	価格	特徴
Pardot	Salesforce	150,000円 ~ /月	Salesforceと連携できるが高価
SATORI	SATORI	148,000円 /月	国産で知名度があるが高価
b→dash	フロムスクラッチ	50,000円 ~ /月	国産で知名度があり、なおかつある程度安価
Marketo	Adobe	120,000円 ~ /月	Adobeが買収し、adobe製品と連携が可能
Marketing Hub	HubSpot	6,000円 ~ /月	スタータープランが安価だが、1000件までの制限がある
MAJIN	ジーニー	100,000円 ~ /月	国産系で中間の金額
Zoho One	Zoho	10,000円 ~/月	安価で1ユーザーから利用可能、さらに様々なツールにおけるアプローチが可能

オススメ！

※価格は税別

さまざまなCRM/SFAサービス

メーカー	Zoho	Microsoft	Salesforce	サイボウズ
サービス	Zoho One	Dynamics365	Sales Cloud	キントーン
価格（人/月）	4,200円	10,330円	9,000円	1,500円/780円
特徴	マーケティングオートメーションからCRM、経費精算や人事評価などの社内管理機能もオールインワンで含まれている	CRM以外にもフィールドサービス用のモジュールなどもあり、Officeとの親和性が高い	SFAやマーケティングに強くさまざまなカスタマイズも可能	価格も安くサイボウズとの連携も用意
注意点	日本市場へは後発のため、サポートできる部分がまだ少なく、提案できる企業も少ない	価格が高く、導入支援費用も同様に高額になることが多い	カスタマイズを行うにはある程度専門知識が必要で導入/運用費用が高くなる	安価な反面、テンプレートだけでは運用がしつかりできず、カスタマイズが必須になる

※価格は税別

オススメ！

なぜZohoがオススメなのか？



Zohoはインドに本社を置き、7000人以上の従業員を抱える世界的企業です。独立資本であり、市場による影響を受けず、ユニークなソリューションを提供しています。

2005年からCRMをリリースし、5000万人以上のユーザーが利用しており、日本では星野リゾートなどの大企業から中小企業までが導入をしています。



Zoho OneはCRM/SFAを含めたオールイン

営業＆マーケティング

成約までの時間を短縮しながら成約率を上げるのに役立つ営業チームに最適なアプリケーションを1セットで提供します。

メール＆コラボレーション

コラボレーションを促進し、働き方に変革をもたらすアプリケーションで従業員の生産性を向上します。

会計システム

すべてそろったクラウド上の財務アプリケーションで企業会計の問題を解決します。



IT＆ヘルプデスク

顧客とのやり取りを管理するのに役立つアプリケーションで顧客のニーズに応えます。

ビジネスインテリジェンス

Zohoのビジネスインテリジェンスと分析アプリを使用して、お客様のデータを深く理解し、ビジネスを強化します。

カスタムソリューション

複雑なビジネスプロセスをアプリケーションで簡素化して、業務を効率化します。

Zoho のコンプライアンス



個人情報項目のマーク

各タブに入力された項目を「一般個人情報」または「機密個人情報」としてマーク付けし、情報を暗号化します。個人情報としてマーク付けされた項目データは、限られたユーザーにしか表示できなくなります。各タブでは「検索」「ユーザー検索」「式」「自動番号」フィールドを除く最大30の項目を個人情報としてマーク付けできます。

データを一般/機密個人情報としてマークした場合の制限

- 他のZohoサービスへのデータ転送の制限
- 外部サービスへのデータ転送の制限
- APIを通じたデータアクセスの制限
- データのエクスポートの制限



保存時のデータ暗号化 (EAR)

Zoho CRMでは、AES (Advanced Encryption Standard) によって機密データが暗号化されます。送信中のデータだけではなく、サーバーに格納されたデータもAES-256暗号化規格に基づいて保護され、万一漏洩や侵害が発生した場合でも顧客データの匿名性が保証されます。



データの入手経路を追跡

Zoho CRMでは、複数の経路（Webフォーム、インポート、API、または外部サービス連携）から入手した顧客データを管理し、入手経路に関する情報を顧客データの詳細情報として追跡することができます。Webフォームの場合は、フォーム名やIPアドレスなどの詳細情報を取得し、データ主体からの要望に応じてこの情報を共有することもできます。



ダブルオプトイン

Zoho CRMはWebフォームのダブルオプトインに対応しており、Webフォームから顧客データを収集してZoho CRMに登録する前に、個人情報の提供に関する同意をデータ主体に確認します。ダブルオプトイン機能を活用すれば、見込み客を厳選し、本当に関心を持った質の高い見込み客に時間とリソースを集中できるようになります。



監査ログ

データの削除や変更など、ユーザーが行ったあらゆる操作を監査ログによって追跡・監視します。

Zohoのデータセキュリティ



バックアップデータの作成

Zoho CRMでは、保存しているデータのバックアップを作成できます。バックアップデータは必要な時にその場でダウンロードすることができますが、定期的に作成するようスケジュールを設定することも可能です。



データセンター

Zoho CRMでは、アメリカを始め、世界各国にデータセンターを設置しており、高水準の物理的セキュリティ、人的セキュリティ、およびネットワークセキュリティでデータや情報を保護しています。また、データベースはすべて複数のサーバーを介して定期的にバックアップされているため、障害や災害発生時にも速やかにデータを復旧できます。



IPアドレス制限

Zoho CRMのアカウントにアクセスできるIPアドレスを設定し、指定IPアドレス以外からのアクセスを防止します。



二段階認証

アカウントへのアクセスには、メールアドレスとパスワードが必要で、ログイン時にも登録済みの端末を利用し、二段階によよぶアカウント認証を行います。

01



MA：マーケティング オートメーション



- どの地域でサイトを見る？
- どこからサイトに来た？
- どれくらい滞在してる？
- 何度目の訪問？
- チャットでコミュニケーション



⑤満足度調査/アンケート

顧客に定期的にアンケートを配布することで、サービス強化に繋がります
また、入力されたアンケートは顧客管理と連動！



マーケティング オートメーション イメージ



②問い合わせフォーム

入力された情報や
トラッキングした情報も
自動で見込客リストへ



④メールキャンペーン

見込客や既存顧客にメルマガを配信し、配信状況を可視化
もちろんクリック率分析もでき、
ステップメールや複雑なフローも作成できる



③見込/顧客/商談管理

自動作成された見込客情報を
管理し、アプローチリスト作成
見込客分析、商談分析で
営業へトスアップ



⑥SNSマーケティング

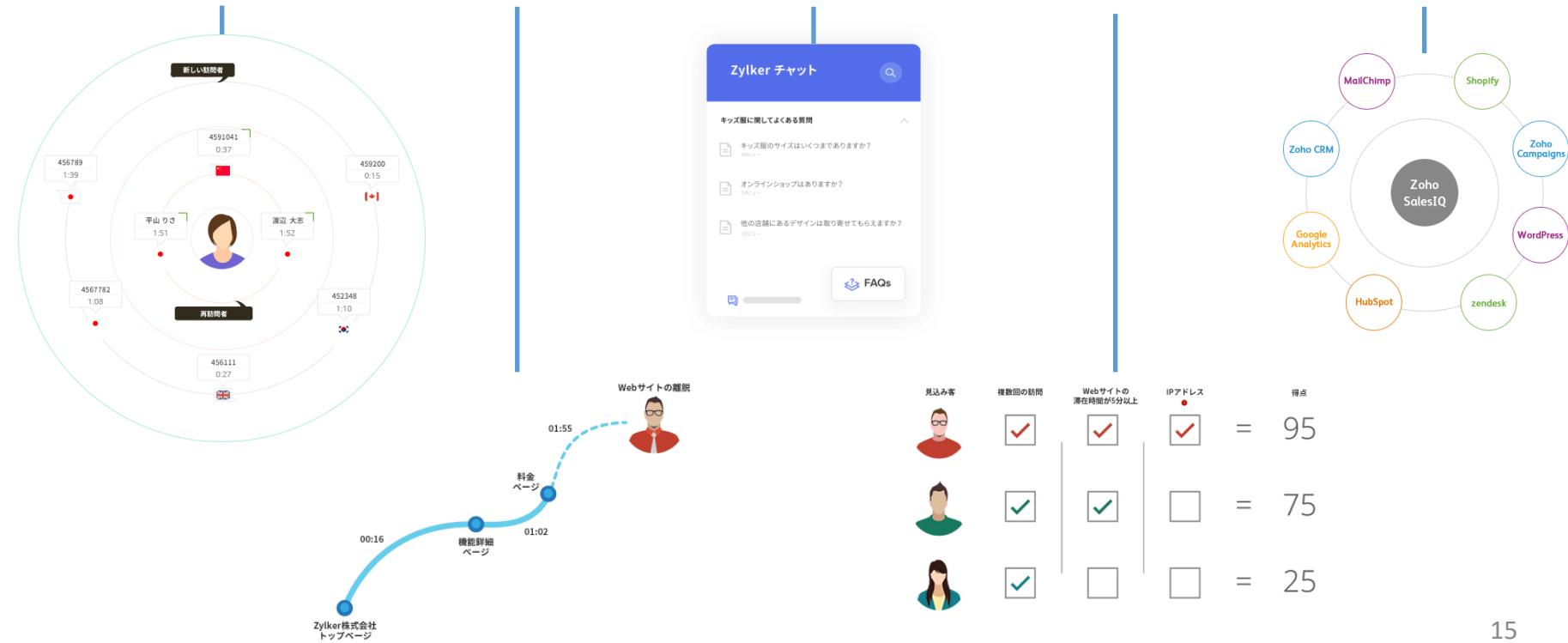
様々なSNSへ一括/予定投稿
一つのツールでそれぞれの
反応を計測/対応



トラッキング/効果測定 : Zoho Sales IQ

WEBサイトに来た見込客をしつかり追跡し、効果を測定

位置情報	訪問者の足跡	チャット	スコアリング	連携
訪問者がどの国やどの地域からアクセスしたか把握します。	Webサイト上での訪問者の行動をリアルタイムでモニタリング。	リアルタイムでトラフィックをモニタリングし、売上増とカスタマーサービスの向上を実現。	リアルタイムで見込み客をスコア付けすることができます。	アドオンで顧客対応をサポート。APIで連携することもできます。

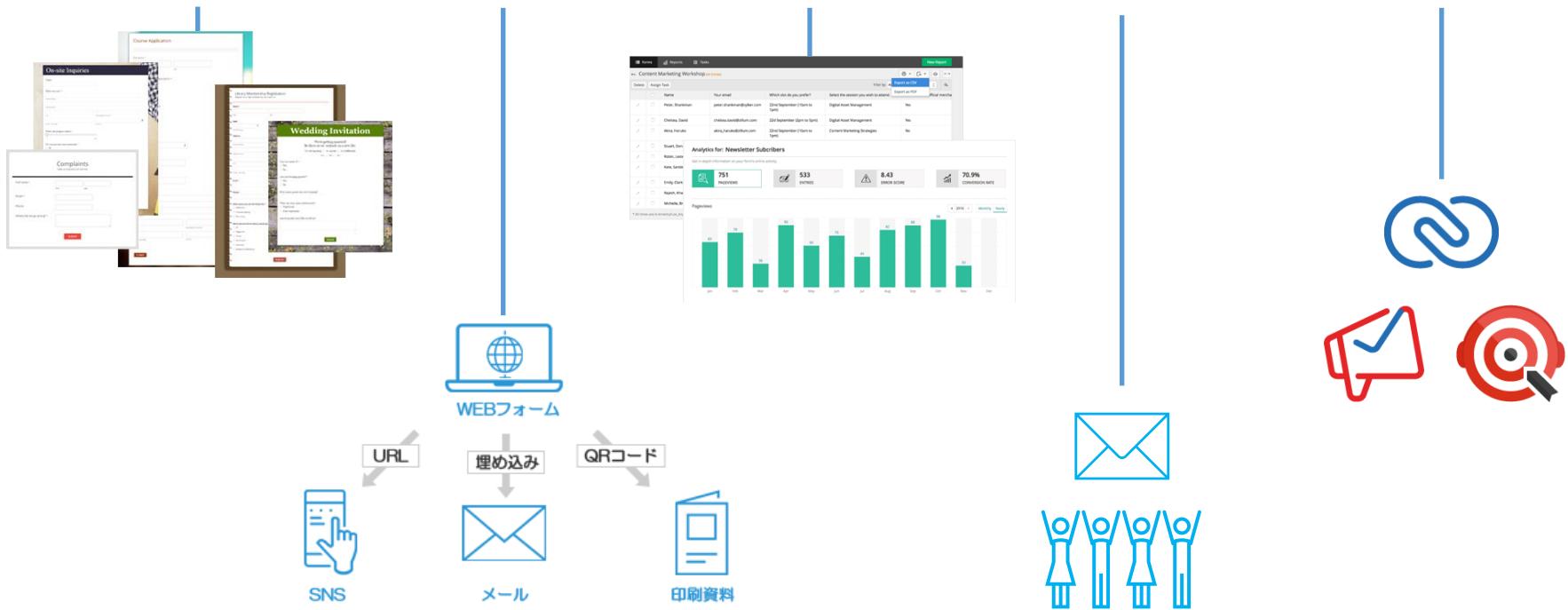




高度な問い合わせフォーム作成 : Zoho Forms

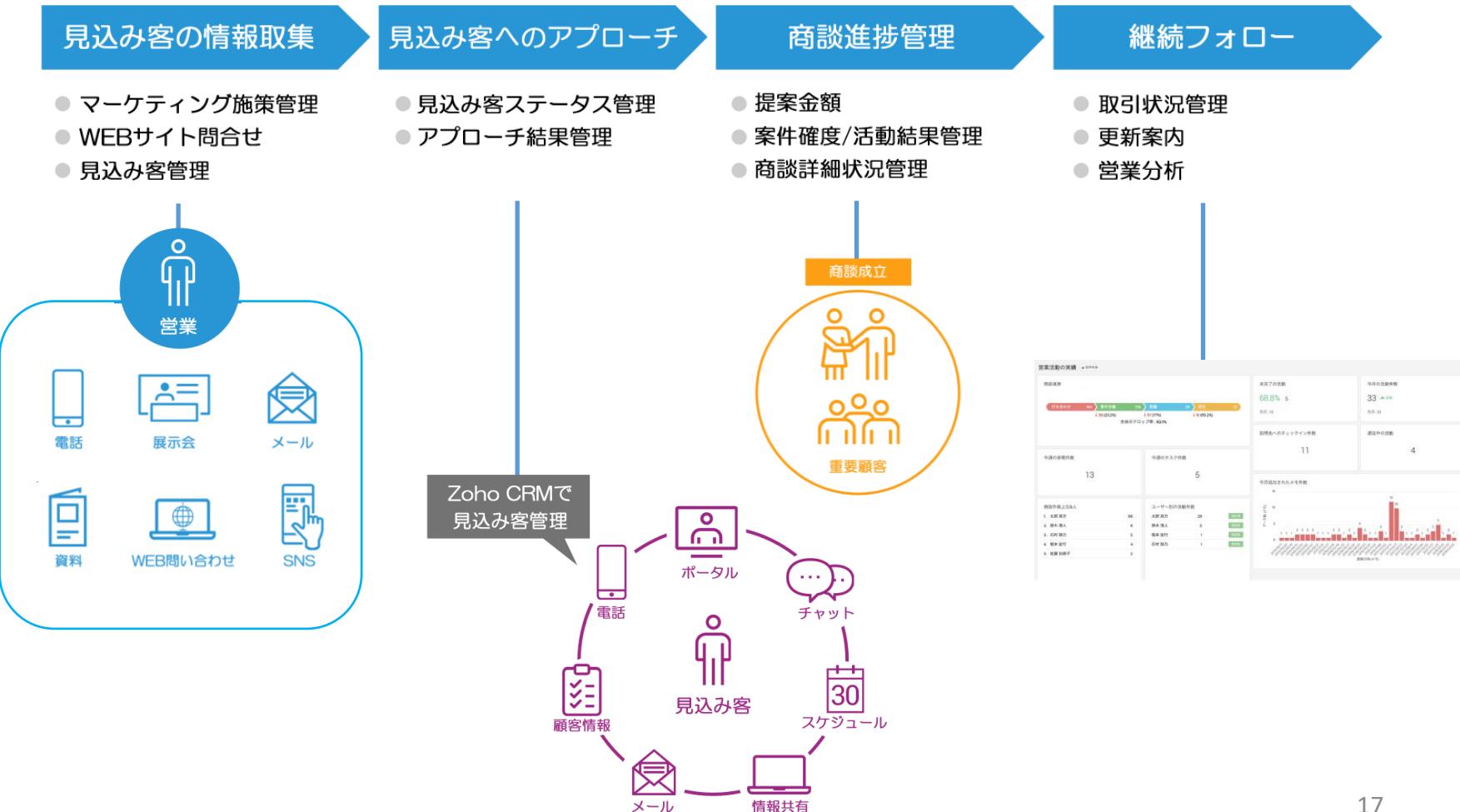
ドラッグ&ドロップで手軽にフォームを作成

フォーム作成	公開	分析	チームコラボレーション	連携
フィールドやテーマ、テンプレートを備えており簡単にフォームの作成が可能。	Webサイトにフォームを埋め込んだり、リンクやメールキャンペーン、QRコードで共有。	カスタムレポートを1画面に集約し、データをかんたんに管理・レビュー可能。	データがフォームに登録されたたび、チームメンバーへリアルタイムに通知を送信。	フォームで送信されたデータを様々なサービスと連携。



営業支援＆顧客管理：Zoho CRM

見込み/顧客を見る化し、チャンスを逃さない





メールマーケティング : Zoho Campaigns

メールを使った効果的な顧客アプローチを実現



マーリングリスト作成

- Zoho CRM
- API、ファイルインポート
- 登録フォーム
- ターゲット区分
- QRコード生成

メール作成

- 用途別テンプレート
- ドラッグ&ドロップで簡単編集
- レイアウト選択
- 閲覧環境に対応するデザイン

メール送信

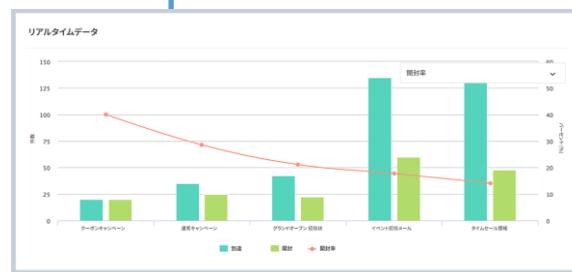
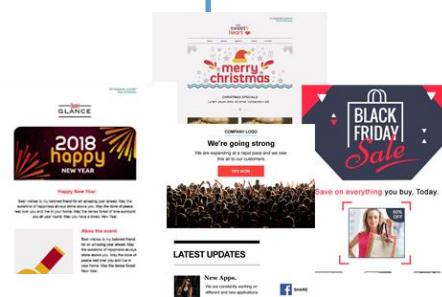
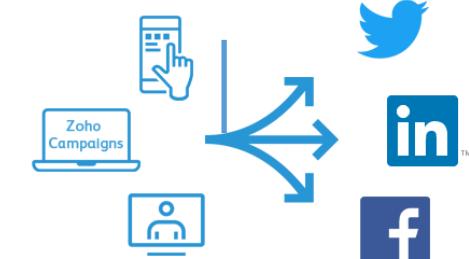
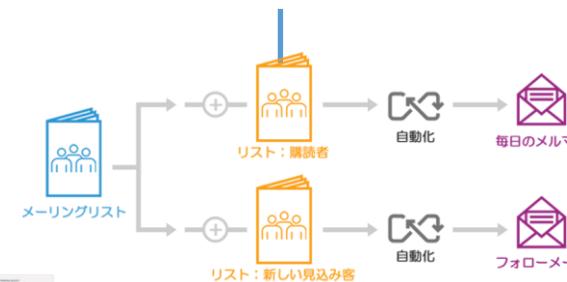
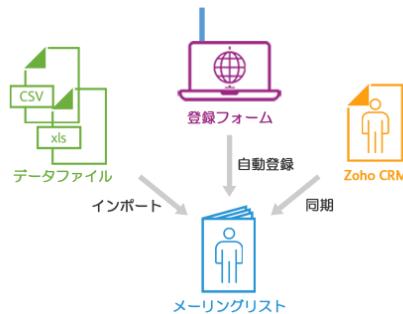
- 自動メール送信
- セグメント配信
- A/Bテスト
- スケジュール作成
- 見込み客育成

分析&レポート

- リアルタイム分析
- リンク効果測定
- キャンペーン効果測定
- レポートの共有
- SNS投稿反応
- 不達メールの確認
- ロケーション追跡機能

アプローチ

- フォローアップ自動メール
- ソーシャルメディア
- 外出先でメールキャンペーンを管理





顧客アンケート収集：Zoho Survey

リアルタイムに顧客アンケートを収集し満足度向上を目指す

作成

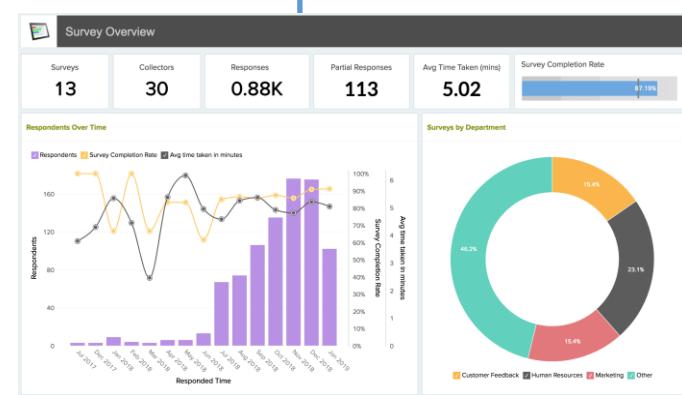
かんたんアンケート作成
豊富なテンプレート

収集

多彩なアンケート収集の方法

最終評価

レポート
連携機能でデータを活用





SNS活用 : Zoho Social

ソーシャルメディアへの投稿/モニタリング/統計/分析を一括管理

コンテンツ投稿

- ・投稿・スケジュール投稿
- ・繰り返し自動投稿
- ・SmartQ
- ・コンテンツの共同作成

モニタリング

- ・“@ユーザー名”モニタリング
- ・検索
- ・ダッシュボード

統計と分析

- ・投稿分析
- ・感情分析
- ・カスタムレポート

コラボレーション

- ・コンテンツ作成
- ・ブランドについての発言への対応
- ・レポート分析



YouTube



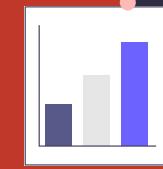
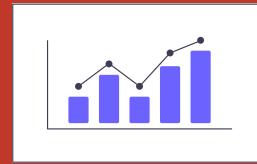
This screenshot shows a multi-panel view of the Zoho Social interface. On the left, there's a sidebar with navigation links like Home, Posts, Messages, Monitor, Connections, Collaborate, Reports, and Social Display. The main panels show a list of posts from 'Zylker Travels', a timeline of activity, and a list of mentions. A banner at the bottom reads 'PERSON TODAY?'

This screenshot shows a multi-panel view of the Zoho Social interface. It includes a sidebar with navigation links. The main panels show a list of posts from 'Zylker Travels', a timeline of activity, and a list of mentions. A banner at the bottom reads 'PERSON TODAY?'

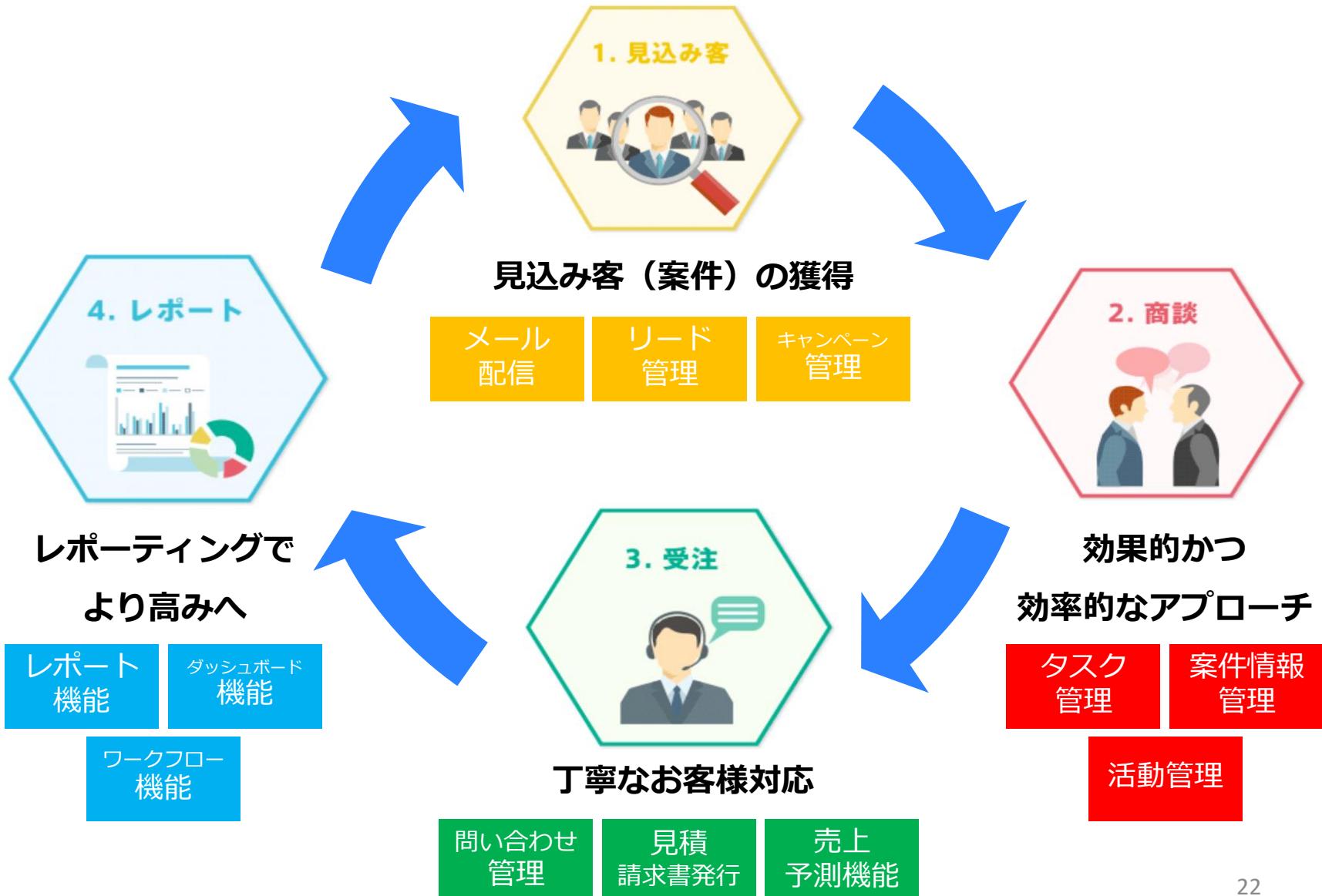
This screenshot shows a multi-panel view of the Zoho Social interface. It includes a sidebar with navigation links. The main panels show a list of posts from 'Zylker Travels', a timeline of activity, and a list of mentions. A banner at the bottom reads 'PERSON TODAY?'

02

SFA : 営業支援



営業支援＆顧客管理：Zoho CRM

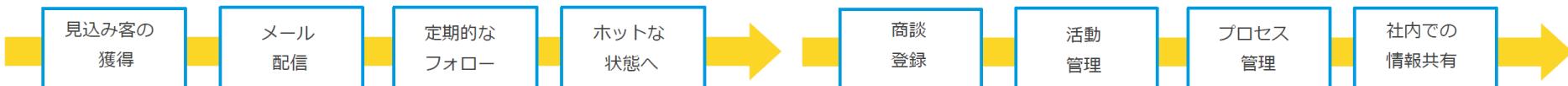




見込み客の関心度を底上げする。

見込み客とは、まだ取引がなく、自社の商品やサービスを購入する可能性のある人、会社のことです。獲得後、効果的なフォロー・アプローチを行うことで、自社のお客様となる可能性があります。

CRM上での操作の流れ



商談での効果的なアプローチ。

BtoBでもBtoCでも発生する商談。効果的にアプローチするのに、CRMが役に立ちます。商談で重要な顧客対応。タスク管理・予定管理・プロセス管理により、社内全体の商談をスムーズに進めます。

CRM上での操作の流れ



丁寧な顧客対応で継続的な取引を。

商談を受注した後、忘れがちなアフターサポート。自社の製品・サービスを購入し、ファンになってもらうには、顧客に定期的にフォローすることも大事です。CRMでは、顧客とのあらゆるやり取りを蓄積できるのでOne To Oneの対応を実現します。

CRM上での操作の流れ

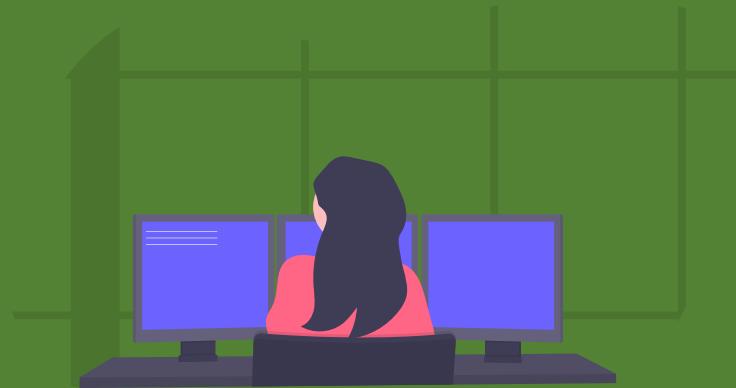


レポート分析で、成長を促進。

見込み育成から受注のサイクルができたら、レポートで分析をしましょう。これまで入力してきた全てのデータが、役立ちます。良い部分はさらに伸ばして、改善点は改善することで、より良い組織へと成長することが可能です。

CRM上での操作の流れ

03



CRM：顧客管理



メール共有 : Zoho TeamInbox

問い合わせなどの共有メールをチームで管理でき、誰が担当するかを割り当て、進捗を管理できます。

Teamviewerのように、顧客のデスクトップ/スマートフォンの画面を共有し、同じ画面を確認しながらサポートを迅速化できます。



画面共有 : Zoho Assist



顧客サポート : Zoho Desk

顧客からの問い合わせをチケット管理。メールのやり取りもタイムラインで表示され、顧客満足度を向上させることができます。



ZoomのようなWEB会議ツール。CRMからURLを自動発行/メール送信が可能。迅速な打ち合わせが可能になります。



WEB会議 : Zoho Meeting

25

生産性アップ



04



販売管理 : Zoho Books

The screenshot shows the Zoho Books dashboard with a sidebar containing categories like Dashboard, Contacts, Items, Banking, Sales, Estimates, Retainer Invoices, Sales Orders, Packages, Invoices, Payment Received, Recurring Invoices, Credit Notes, Purchases, Timetracking, Accountant, and Reports. A main panel displays a list of invoices with columns for Name, Status, Amount, and Due Date. A detailed view of an invoice for Aaron Brown is shown, listing items like 'Oxide Vase' and 'Revered Frame' with their respective quantities, rates, and amounts.

オンライン受注や顧客ポータル公開ができる販売管理システム。CRMとの連動により、スムーズな販売管理を実現可能。



在庫管理 : Zoho Inventory

The screenshot shows the Zoho Inventory dashboard with sections for Sales Activity (228 Draft, 6 Packed, 10 Pending, 474 To Be Invoiced) and Inventory Summary (Quantity Available: 10458, Quantity Reserved: 508). It includes a mobile app preview showing sales activity and inventory details. Other sections include Product Details, Purchase Order, Sales Order, and Inventory Details.

Zoho Booksと連動できる在庫管理ツール。出荷から納品までを管理でき、生産性の向上を実現できる。



プロジェクト管理 : Zoho Project

The screenshot shows the Zoho Project interface with a Gantt chart titled '未完了 (すべて)' (All). It displays various tasks across different months from October 2020 to April 2021. Tasks include DC-T22: 計画実施度 (76%), DC-T30: プロダクション (50%), DC-T11: 営業立会書作成 (60%), DC-T15: カーナー説明 (20%), DC-T20: データ監査 (61%), DC-T25: データ監査 (50%), DC-T31: 某会見 (40%), DC-T67: 口頭確認 (40%), and DC-T62: 締跡実施 (40%).

高機能なプロジェクト管理ツール。CRMと連動することで、顧客に関わるプロジェクト履歴を管理することが可能。



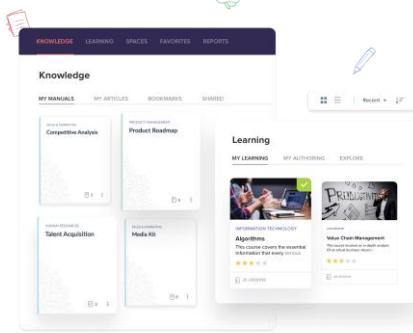
電子署名 : Zoho Sign

The screenshot shows the Zoho Sign interface for creating a digital signature request. It includes sections for Email templates, Choose a template (Sign document, Agree document, In-person Sign document, Assign document to someone else, Show document, Document completed (with attachment), Document completed (with download link)), and a preview window showing a 'Digital Signature Request' for 'ZYKER'.

電子署名をWordなどの文書を元に作成できる。CRMとの連動により差し込み印刷と送信/回収の自動化も可能。



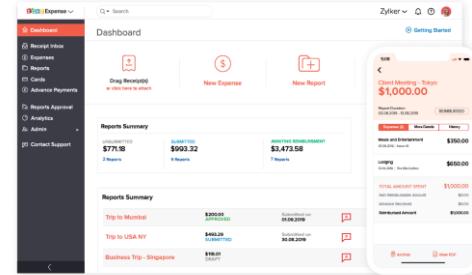
社内ラーニング : Zoho Learn



マニュアルやラーニング環境を構築できるツール。受講状況の確認もでき、社内マニュアル管理による生産性向上を実施できる。



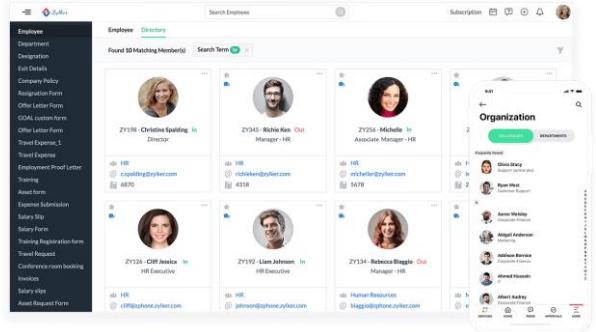
経費精算 : Zoho Expence



パソコン/スマホから経費精算を申請でき、複数の申請を月末にレポートとして一括送信可能。スマホによる領収書取り込み機能もあり。



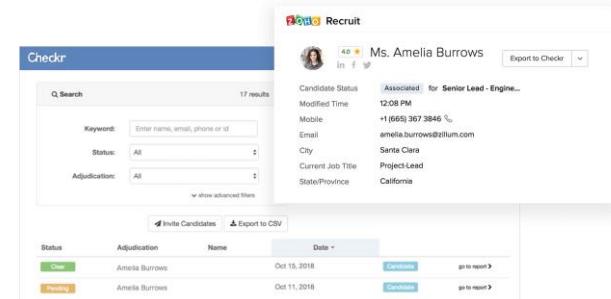
人事管理 : Zoho People



高機能な人事管理ツール。勤怠管理から従業員の情報集約/福利厚生/貸与品/履歴書の登録など、あらゆる情報を集約、評価機能も備えている。



採用管理 : Zoho Recruit



入社前の採用者管理を行え、採用した後、人事管理 : Peopleへの移行も簡単に行える。

導入ステップは？



導入ステップ[®]

1 STEP1：ヒアリング&分析&課題解決ゴール設定

現状の課題をヒアリングさせていただき、Zohoを使って改善できるかの分析、課題解決にいたるゴールを設定します。

※1日～3日

2 STEP2：解決ソリューション提案（要件定義）

Zoho One のどの範囲のアプリを利用して解決するか、デモ環境を交え、打ち合わせを重ねて解決方法をご提案します。

※7日程

3 STEP3：設計&環境構築&データ移行

Zoho 上に環境を構築し、お客様とレビュー/テストを繰り返しながら、環境を構築していきます。環境が出来上がった後は、現状運用しているシステムからデータをエクスポートし、新環境へインポートし、運用へ進んでいきます。

※1週間～4週間

4 STEP4：トレーニング&運用

スムーズな運用のためにマニュアルの準備やレクチャー、トレーニングなどをご担当者や利用者に実施します。

※1日～5日

5 STEP5：運用サポート

運用開始後もカスタマイズや不明点の解決、更なる利用の拡張など、貴社のシステム担当者として運用をサポートします。

※チケット制ではないため、ご質問は制限なし。

※毎月



プラン&費用は？



全従業員の料金

¥4,200

/従業員/月
税別 年間契約時

全従業員のライセンスの購入が必要です*

または

柔軟なユーザー料金

¥10,500

/ユーザー/月
税別 年間契約時

必要なユーザー分のライセンスをご購入ください



①マーケティングオートメーション

導入支援（初回）：300,000円～
運用サポート（月額）：50,000円～
※利用者数によって変動



プラン



②SFA：顧客管理導入支援

導入支援（初回）：300,000円～
運用サポート（月額）：30,000円～
※利用者数によって変動



③CRM：顧客管理導入支援

導入支援（初回）：300,000円～
運用サポート（月額）：50,000円～
※利用者数によって変動



④生産性アップ

導入支援（初回）：500,000円～
運用サポート（月額）：50,000円～
※利用者数によって変動



★完全カスタマイズプラン

内容とボリュームによってご相談



①マーケティングオートメーション

詳細

全従業員の料金

¥4,200

/従業員/月

税別 年間契約時

全従業員のライセンスの購入が必要です*

または

柔軟なユーザー料金

¥10,500

/ユーザー/月

税別 年間契約時

必要なユーザー分のライセンスをご購入ください

カテゴリ		利用者数	マーケティング オートメーション
初回	コンサル & 導入支援	~10人	300,000
		~20人	500,000
		~50人	1,000,000
		~100人	1,500,000
月額	運用 サポート	~10人	50,000
		~20人	100,000
		~50人	200,000
		~100人	

※表記は税別

※内容により費用が変動する場合があります。

全従業員の料金

¥4,200

/従業員/月
税別 年間契約時

全従業員のライセンスの購入が必要です*

または

柔軟なユーザー料金

¥10,500

/ユーザー/月
税別 年間契約時

必要なユーザー分のライセンスをご購入ください



カテゴリ		利用者数	CRM導入支援
初回	コンサル & 導入支援	1人	100,000
		~10人	300,000
		~20人	500,000
		~50人	1,000,000
		~100人	1,500,000
		1人	10,000
月額	運用サポート	~10人	30,000
		~20人	50,000
		~50人	100,000
		~100人	200,000
		1人	10,000
		~10人	30,000

1名プランは個人事業主専用

※表記は税別

※内容により費用が変動する場合があります。

③CRM：顧客管理導入支援

全従業員の料金

¥4,200

/従業員/月
税別 年間契約時

全従業員のライセンスの購入が必要です*

または



柔軟なユーザー料金

¥10,500

/ユーザー/月
税別 年間契約時

必要なユーザー分のライセンスをご購入ください

カテゴリ		利用者数	サポート体制構築
初回	コンサル & 導入支援	~10人	300,000
		~20人	500,000
		~50人	1,000,000
		~100人	1,500,000
月額	運用 サポート	~10人	50,000
		~20人	100,000
		~50人	200,000
		~100人	

※表記は税別

※内容により費用が変動する場合があります。

④生産性アップ

詳細

全従業員の料金

¥4,200

/従業員/月
税別 年間契約時

全従業員のライセンスの購入が必要です*

または

柔軟なユーザー料金

¥10,500

/ユーザー/月
税別 年間契約時

必要なユーザー分のライセンスをご購入ください



カテゴリ		利用者数	生産性アップ
初回	コンサル & 導入支援	~10人	500,000
		~20人	700,000
		~50人	1,200,000
		~100人	2,000,000
月額	運用サポート	~10人	50,000
		~20人	100,000
		~50人	150,000
		~100人	200,000

※表記は税別

※内容により費用が変動する場合があります。



improve

株式会社インプルーブ

📞 052-228-0624

✉️ sales@improve.co.jp

🌐 <https://improve.co.jp>