



中小企業にマーケティング部を創設 成果に繋がる売上アップの仕組みを構築

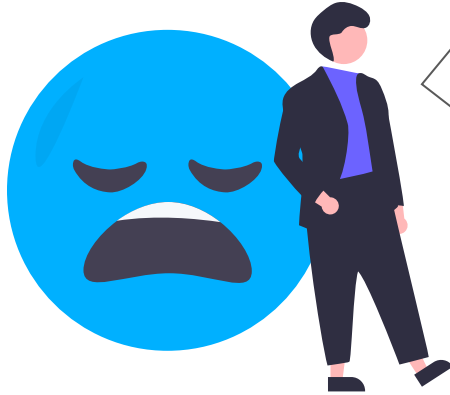
Zoho MA 導入支援サービス

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

展示会

WEBサイト

引き合い

キャンペーン

メルマガ配信

SNS活用

効果測定

トラッキング

スコアリング

営業

メール等

見積

分析

深耕開拓

まだ高価なツールを使ってる？
どんなツールを導入する？



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

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 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。

どんな機能？





①トラッキング/効果測定

どの地域でサイトを見てる？
 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！



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



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



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



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！



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

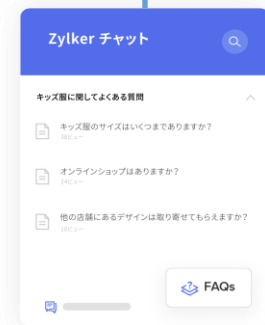
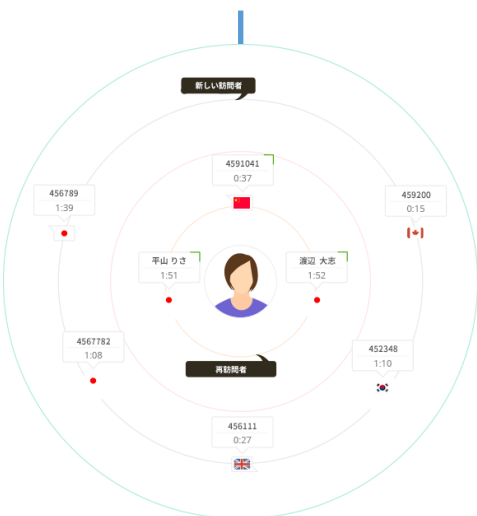
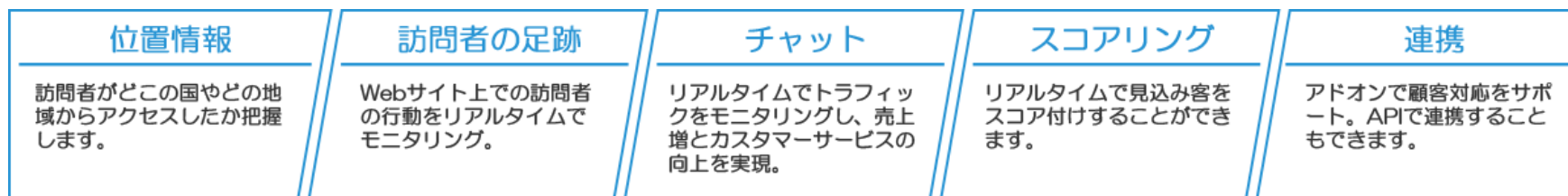


宛名ソフトへ
 エクスポート

マーケティング
 オートメーション
 イメージ

トラッキング/効果測定 : Zoho Sales IQ

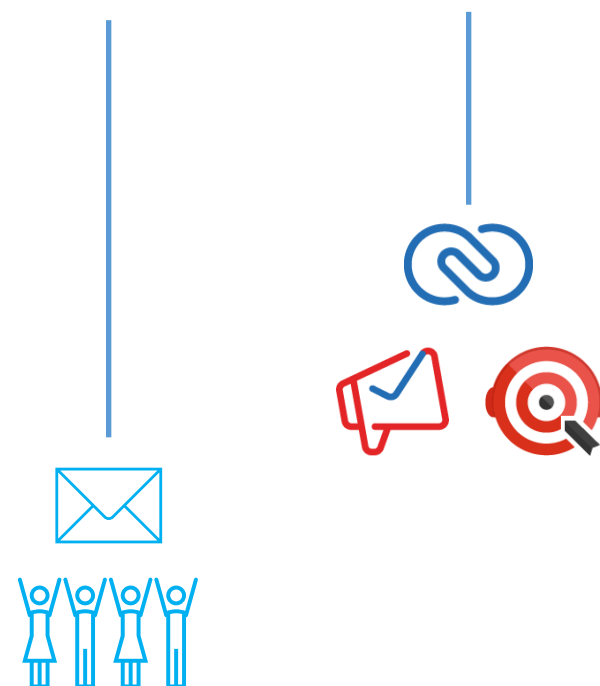
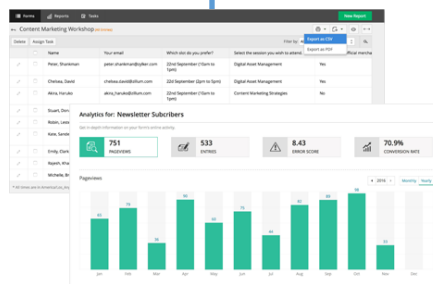
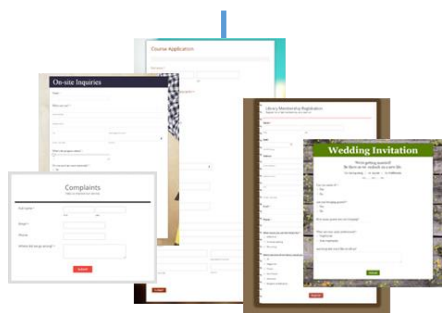
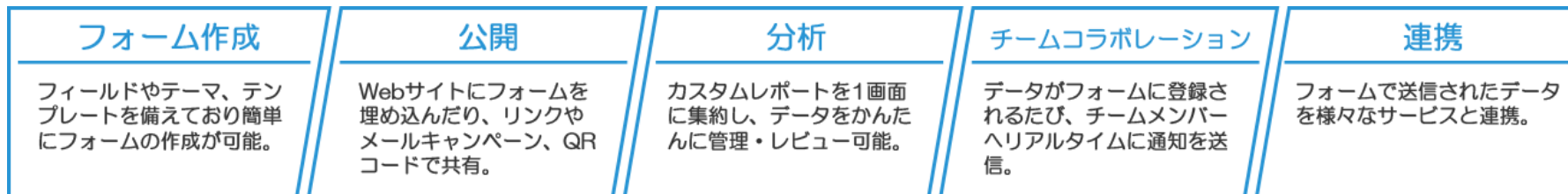
WEBサイトに来た見込み客をしっかりと追跡し、効果を測定



見込み客	複数回の訪問	Webサイトの滞在時間が5分以上	IPアドレス	得点
	☒	☒	☒	= 95
	☒	☒	☐	= 75
	☒	☐	☐	= 25

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



営業支援&顧客管理：Zoho CRM

見込/顧客に見える化し、チャンスを逃さない

見込み客の情報収集

- マーケティング施策管理
- WEBサイト問合せ
- 見込み客管理



見込み客へのアプローチ

- 見込み客ステータス管理
- アプローチ結果管理

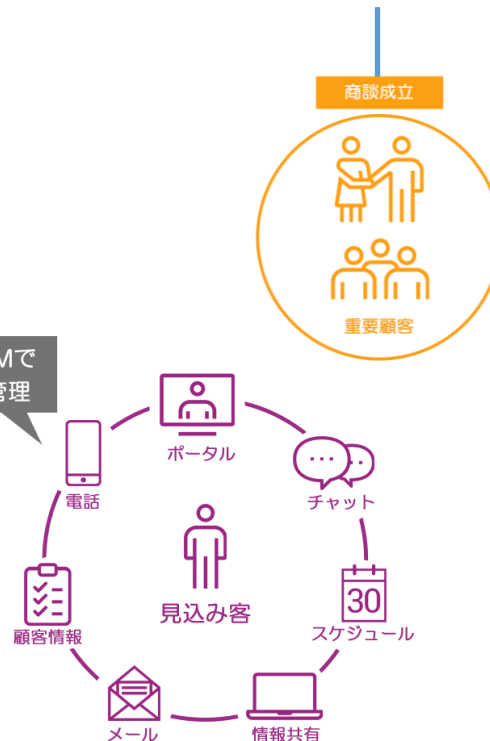
商談進捗管理

- 提案金額
- 案件確度/活動結果管理
- 商談詳細状況管理

継続フォロー

- 取引状況管理
- 更新案内
- 営業分析

Zoho CRMで
見込み客管理



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



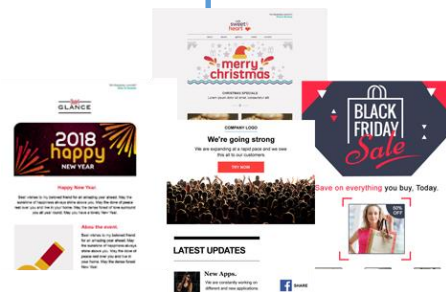
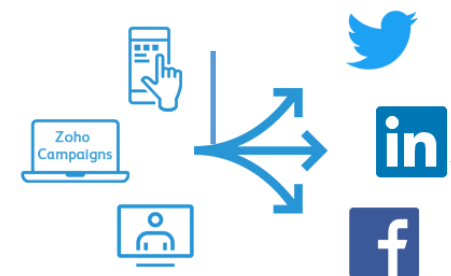
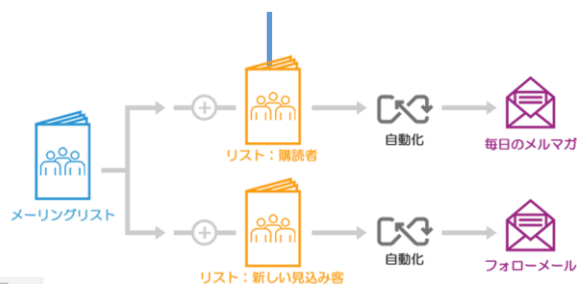
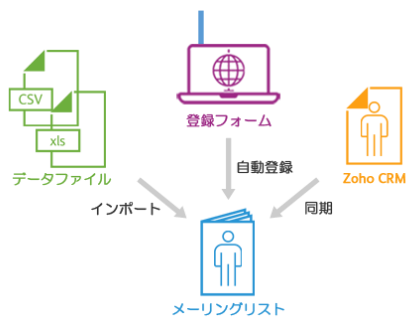
- Zoho CRM
- API、ファイルインポート
- 登録フォーム
- ターゲット区分
- QRコード生成

- 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

- 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

- 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

- 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

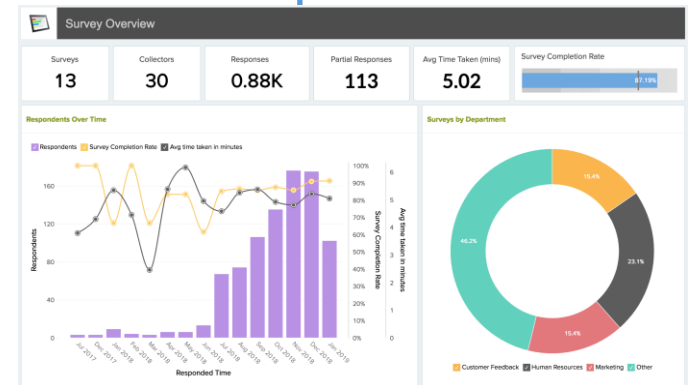
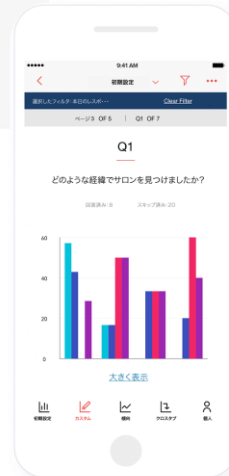
かんたんアンケート作成
豊富なテンプレート

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

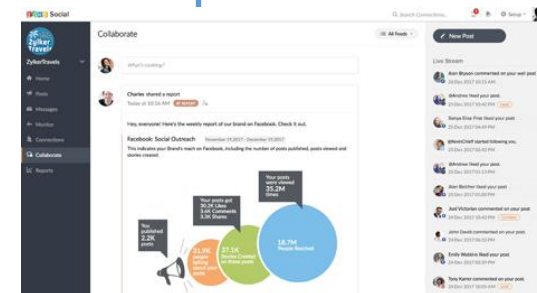
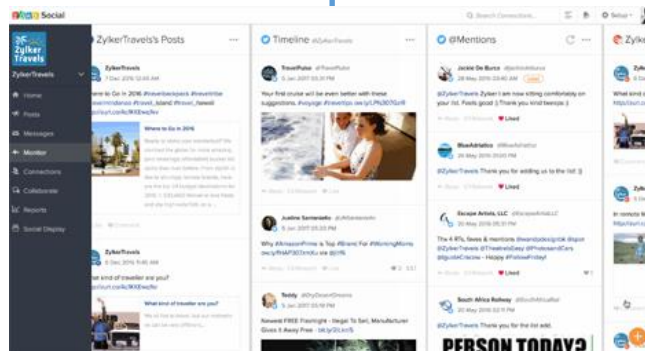
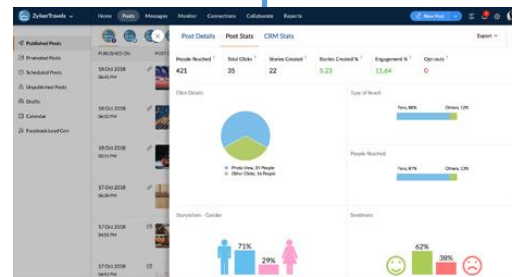
- “@ユーザー名” モニタリング
- 検索
- ダッシュボード

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



improve

あなたの会社もZoho Oneを使って
売上アップしませんか？

✔ まずは気軽にご相談下さい



株式会社インプルーブ



052-228-0624



sales@improve.co.jp



<https://improve.co.jp>