

みらい マーケティング

CORPORATE PROFILE

マーケティングのみらいをお客様と共に





当社を創業した動機は、デジタル時代のマーケティングを知らずに機会損失しているお客様が多い事が原点となります。デジタルマーケティングを活用すると、こんな事も出来る！売上にも貢献できる！マーケターの悩みも解決できる！自分がその伝道師になればと思い創業しました。

デジタルマーケティングの中核となるMAツールは大企業を中心に導入が始まりましたが、コロナ禍によるデジタルシフトや、MAツール費用の低廉化により今はデジタルマーケティングの活用は中小企業まで広がっています。

当社はデジタルマーケティングのコンサルティングや導入支援を中心事業としておりますが、言いつばなしてきれいな資料を提供するだけのコンサル会社ではありません。お客様の数だけ悩みがあり課題があります。それらをお客様と共に汗をかき解決していきたい。ぜひ悩みや課題を私にぶつけてください。社名に込めた「みらい」を一緒に作りましょう！

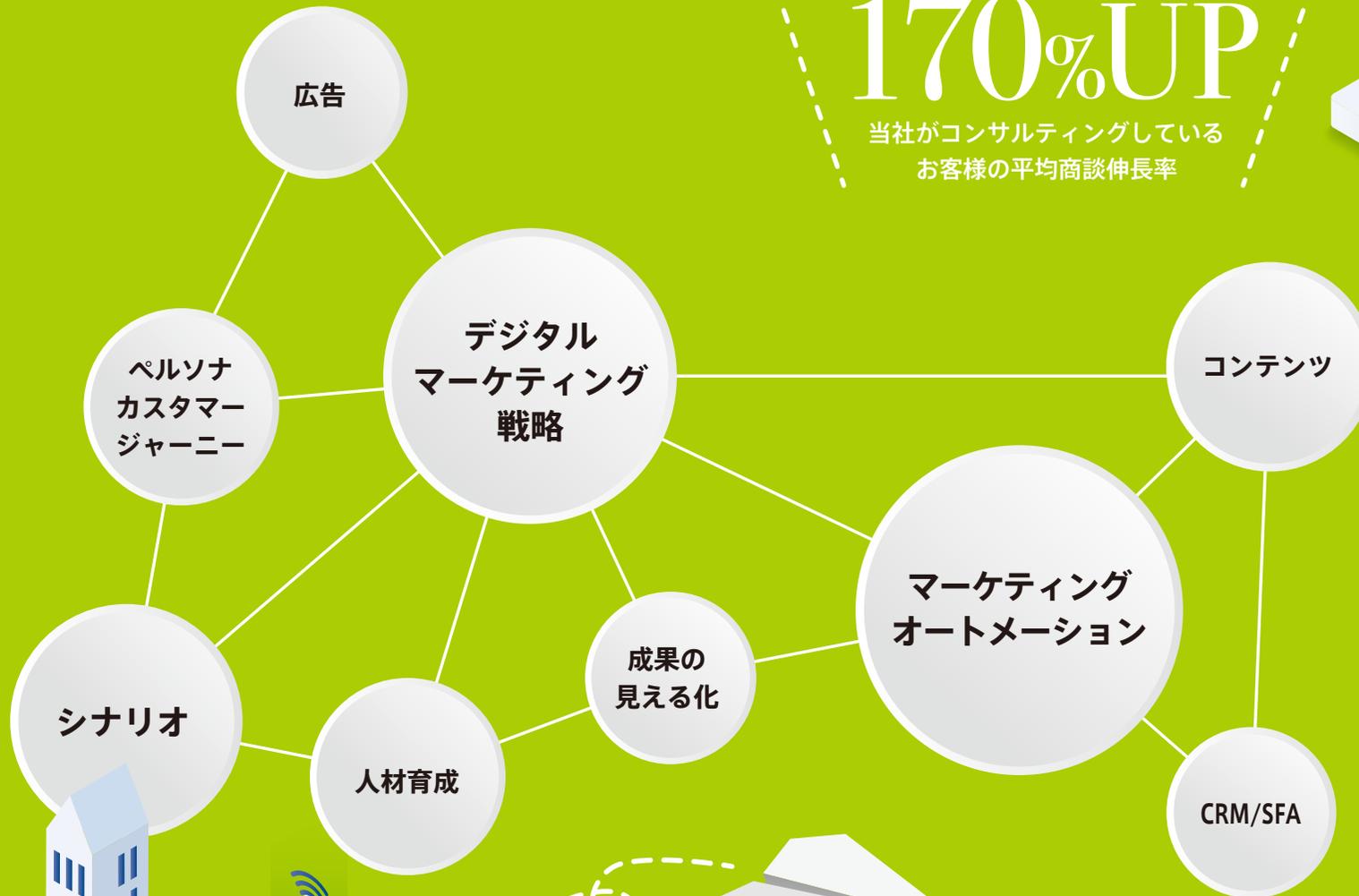
代表取締役

深沢 光慈



170%UP

当社がコンサルティングしている
お客様の平均商談伸長率



お客様とのエンゲージが求められている時代

すべての企業はお客様との One to One マーケティングに迫られています。

MAツールを活用することで顧客接点の強化が可能になります。

MAツールは手間のかかるプロセスや収益の見える化、効果の最大化を自動で実行する仕組み(ツール)です。





サービスメニュー①

企業のデジタル化を支援するために、みらいマーケティングではコンサルテーションを主軸にさまざまなサービスを展開しています。デジタルマーケティング戦略をツールに落とし込む際はMAツールのオペレーションスキルも必要です。

Service

コンサルティングサービス

■ コンサルティング

デジタルマーケティングのコンサルティングを中心に、お客様の課題に適したコンサルテーションプランを作成し、お客様と一緒に課題解決に取り組めます。

MA導入／伴走サービス

■ MA導入

MAツールの導入支援から定着化までをプロジェクトのゴールとして定め、お客様の環境に適合するようにMAツールをセッティングし確実な立上げを支援いたします。



■ MA伴走

デジタルマーケティングを実施する上でポイントとなるのはMAツールを使いこなすスキルです。マーケターが自由自在にMAツールを使えるようになり、PDCAを回せるようになるまでをサポートいたします。また、マーケターの手が足りない場合はMAツールの運用代行もお任せください。



STRATEGY



VISITORS



LEADS



CUSTOMERS



PROMOTERS





サービスメニュー②

マーケティング部隊に潤沢な工数がない、さらにはマーケターの離職、異動で施策が回らないという属人化の問題もよく聞きます。そんな時にはMAツールの運用代行やマーケター向けの企業研修もぜひご活用ください。

Service

診断サービス

■ デジタルマーケティング診断

デジタルマーケティング診断はマーケティングの現状が可視化されます。やるべきことを取捨選択し、優先順位を決めて進めることで効率的にデジタルマーケティングを進めることができます。

■ セキュリティ診断

安心してビジネスを進めるためにセキュリティの観点で今すぐやらなければならないことを可視化します。企業全体でセキュリティを担保し、脅威から守れる体制を作っていきます。

研修サービス

■ デジタルマーケティング研修

デジタルマーケティングを活用できるマーケターは業界全体で不足しています。効率よくスキルを習得するにはどうすれば良いか。みらいマーケティングでは、カフェテリア形式でマーケターに必要な知識を個々のスキルや企業の業種業態によって選択できるようメニューを用意しました。スキルに応じて初級編、中級編など選択してください。

■ インサイドセールス研修

インサイドセールスを内製化したい、そんな企業さまにオススメのサービスです。マーケターと営業の橋渡しになり、商談化を強力にサポートする、そんなインサイドセールス部隊を短期間で構築できます。

■ Zoom研修

デジタル化が進む中、Web会議システムの使いこなしはビジネスを推進する上で必須となってきました。社内ミーティングはもとより、社外の商談までさまざまなシーンでWeb会議を使う機会が増えました。研修を受講された企業さまからは「こんな機能があったんだ」、「こう使えば良かったんだ」という声をいただいています。





サービスの導入(例)

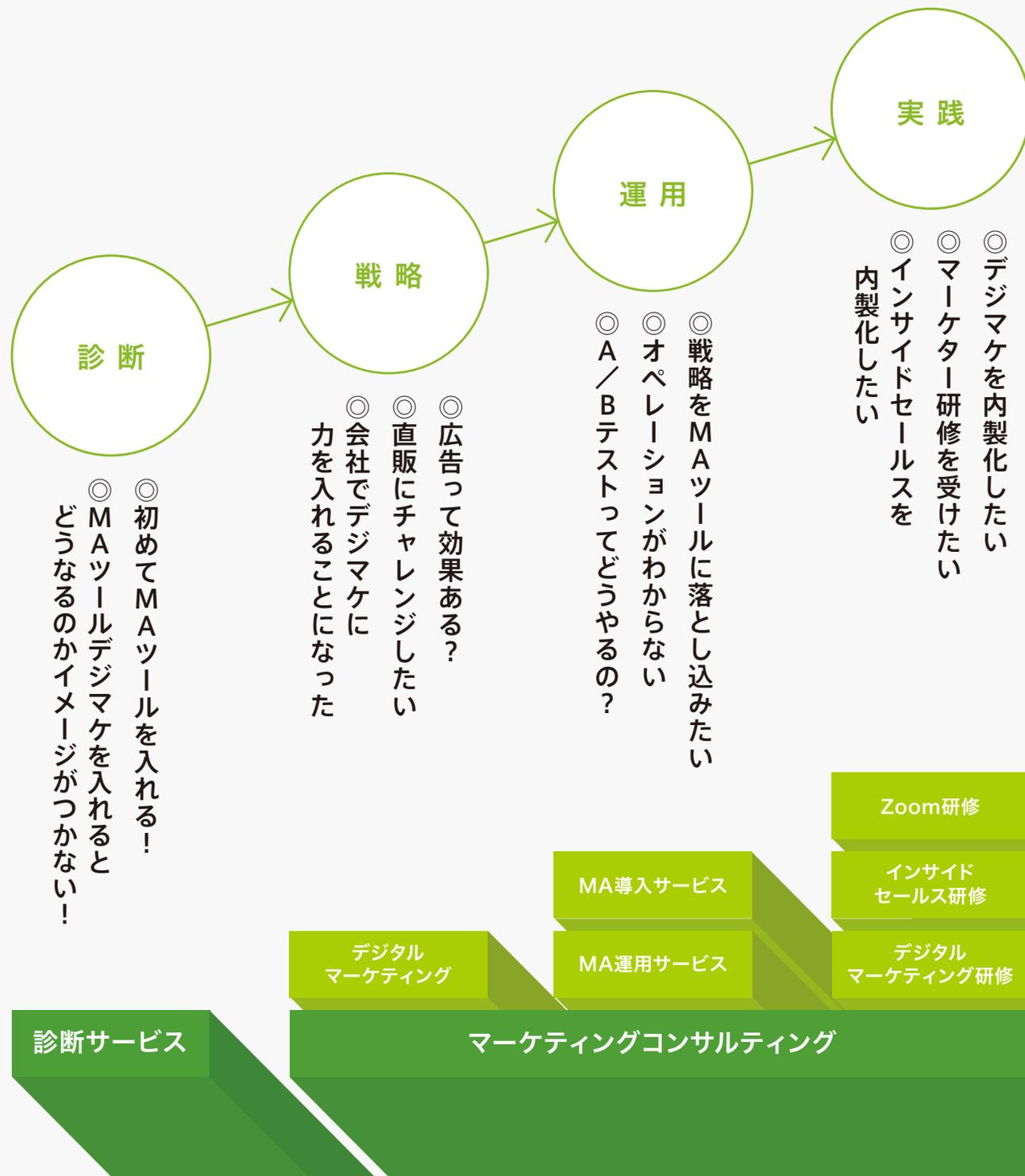
いつ、どんな時にどのサービスを選ばいいのか?

お困りごとのフェーズに応じてサービスを選択いただけます

導入効果

- 商談件数1.7倍
- 営業送客1.5倍
- セミナー集客15倍、
ブース来場者2.4倍

Program



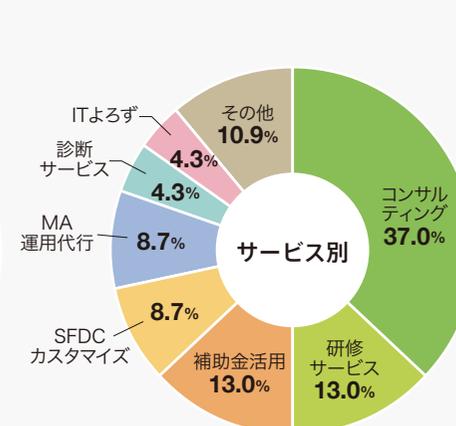
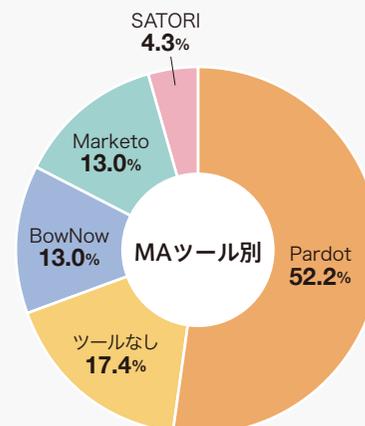
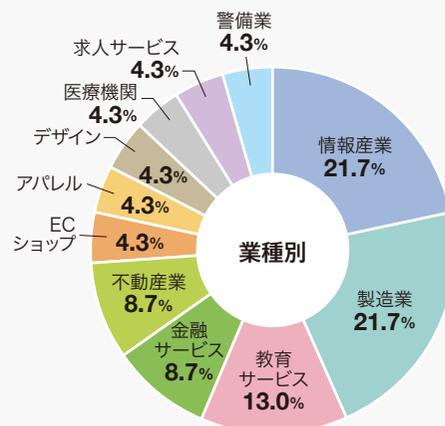


これまでの実績

当社の強みは特定のツールに依存しないデジタルマーケティングのサービス展開です。また付随サービスやIT全般をトータルでサポートいたします。

業種	ツール	業務内容	顧客課題・アプローチ
大手製造業	Marketo	コンサルティング・MA代行	見込み顧客の効率的な育成、中長期のエンゲージメント
大手製造業	Marketo	見込み顧客データ分析	データに基づいたマーケティング業務
大手金融サービス	—	グループサイトWeb統一支援	Webマーケティング全般・ブランディング
製造業	Pardot	コンサルティング・MA伴走サービス	複数事業部でのMAトライアル・PoC
金融業	Pardot	コンサルティング・MA運用代行	顧客毎に商材の訴求・効率的なシナリオ
製造業	Pardot	コンサルティング	Salesforce連携・MA使いこなしのサポート
情報産業	Pardot	コンサルティング	メール配信ツールからの脱却・展示会シナリオ
教育サービス	Pardot	コンサルティング	Webフォームとの連携・SFDC連携
情報産業	Pardot	コンサルティング・MA運用代行・インサイドセールス教育	MA取り組みを開始して1年たったが、自社運用できていなかった。インサイドセールス機能を事業別に内製化
情報産業	Pardot	コンサルティング	マーケティング部門が新設。展示会からのリード育成
ECショップ	Marketo	DMAS・コンサルティング・MA運用代行・広告運用	今までのマーケティングの取り組みをしていなかった。顧客毎のマーケティング実践
情報産業	Pardot	コンサルティング・インサイドセールス教育	インサイドセールスの確立とオペレーションの効率化
不動産	Pardot	コンサルティング	地域密着型。SFDC基盤+マーケティングの展開
求人サービス	Pardot	導入支援	SalesCloud+Pardot導入のインプリ
アパレル	—	Zoom研修	テレワークを開始した社員、サロンに来られないお客様向けにバーチャルサロンを提供するために実施
情報産業	—	コンサルティング	デジマケの運用サービスを提供し始めた企業に対してチケット制でのコンサル支援

2022年1月時点(抜粋)



Performance

Outline

会社概要

代表取締役: 深沢 光慈

設立: 2018年4月

事業内容: デジタルマーケティング全般のコンサルティング、研修サービス

取引銀行: みずほ銀行、住信SBIネット銀行

主な取引先: toBeマーケティング株式会社、オムロン株式会社、
オリックス株式会社、コニカミノルタジャパン株式会社、
株式会社ジー・サーチ、株式会社ジャストインネクスト、
デンツプライシロナ株式会社、富士通株式会社
(50音順 敬称略)

History

沿革

2018年4月: みらいマーケティング株式会社設立

2018年4月: コンサルティングサービス、MA運用代行サービスリリース

2018年6月: Webサイト開設

2019年1月: インキュベーションオフィスかがやき入居

2019年2月: Salesforceコンサルティングパートナーとなる

2019年3月: MA伴走支援リリース

2019年5月: 研修サービスリリース

2019年7月: DMAS(デジタルマーケティングアセスメントサービス)リリース

2020年1月: MA導入支援サービスリリース

2020年6月: IT導入補助金 支援事業者として採択

2021年5月: スマートSMEサポーターに認定

2022年1月: インキュベーションオフィス卒業、現オフィスに移転



みらいマーケティング株式会社

〒121-0816

東京都足立区梅島3-33-6 エンブレム西新井 2-29

<https://mirai-marketing.com>

 <https://fb.me/miraimarke>