

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！

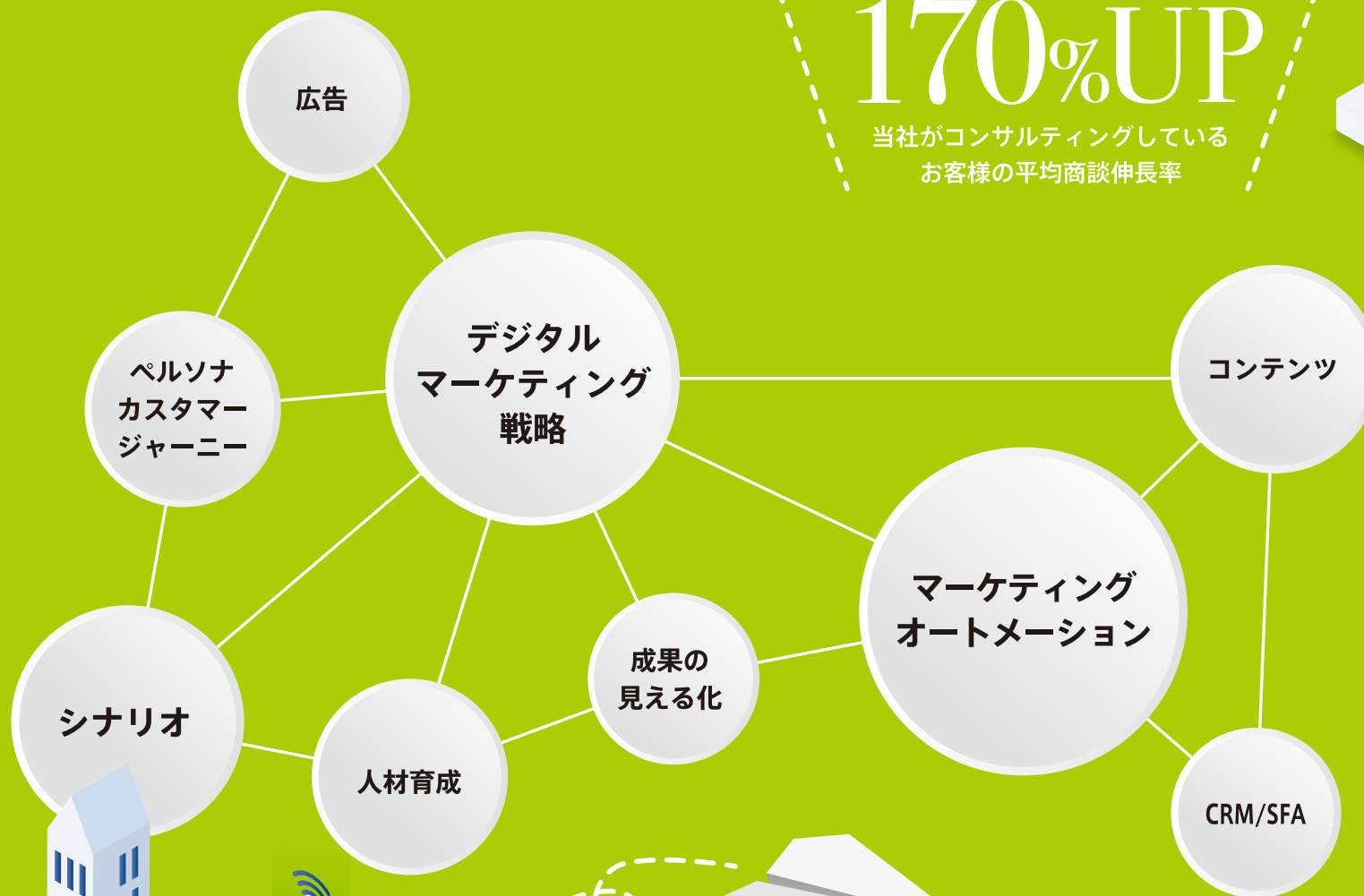
代表取締役

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みます。



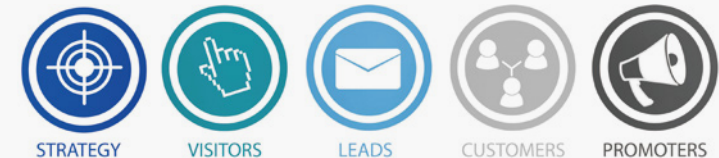
MA導入／伴走サービス

■ 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。





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べばいいのか?

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

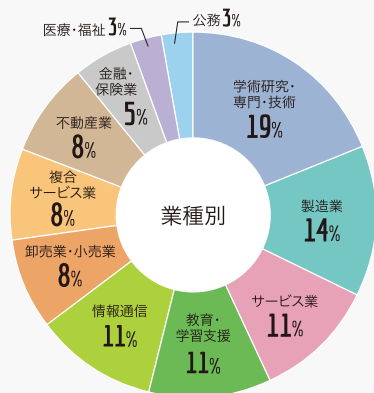




これまでの実績

当社の強みは特定のツールに依存しない事にあります。お客様の課題に寄り添い、必要なツールの選定から使いこなしまでをサポートします。

Performance



業種別

「学術研究・専門・技術」が19%と最も多いです。さまざまな業種の企業さまからのご相談があるため、業種に隔たりはありません。そのため、各業界ごとのノウハウを有しており、業種ごとに最適なデジタルマーケティングのシナリオを提供しています。

学術研究・専門・技術サービス業の事例

MA伴走支援 (B社)

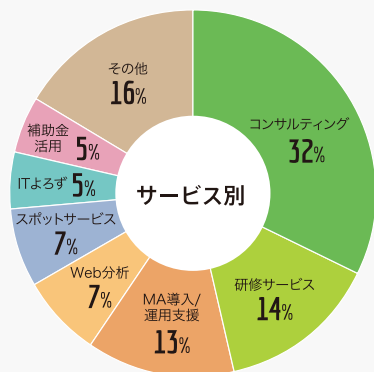
■業種: 店舗コンサルファーム ■規模: 従業員数100名

営業とマーケティングシステムを効率的に活用し成果をあげたい。Salesforce + Account Engagementを使いこなし、売上アップにダイレクトに貢献するための戦略と戦術のコンサルティングを実施

MA設計支援 (C社)

■業種: SaaSプラットフォームサービス ■規模: 従業員数150名

MQL、SQLの転換率をKPIに設定し、ナーチャリング強化のためキャンペーンおよびゲーディングとスコアリングの設計。ワークシートを駆使し、効率的に実装を進めた。3ヶ月で伴走支援を卒業し、自社内での運用を開始



サービス別

コンサルティングサービスの割合が最も多く、次いで研修サービスが多い結果です。研修サービスではインサイドセールス研修とAccount Engagement研修が好評で特に個人向けのカスタマイズ研修に人気が集まっています。当社の主要サービスである「コンサルティング」、「MA導入・運用支援」、「研修サービス」の3本柱がTOP3を占めています。

コンサルサービスの事例

MAコンサル SATORI (D社)

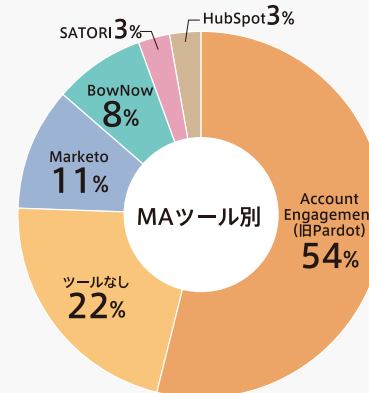
■業種: 医療系製造業 ■規模: 従業員数600名

親会社はSalesforce + Eloquaを使用しているが、独自にマーケティングを展開するためSATORIでのマーケティングを実施。Wordpress + SPIRALで会員制サイトの構築、そこからのナーチャリング、インサイドセールスまでトータルにコンサルティングを実施している

MAコンサル BowNow (D社)

■業種: 警備、人材派遣 ■規模: 従業員数180名

IT導入補助金にてBowNowを導入。ペルソナ、カスタマージャーニーの設計からLP設計の上、キャンペーンに展開



MAツール別

Account Engagement (旧Pardot)が半数を超えています。他、Marketo、BowNow、SATORI、HubSpotを導入している企業にもサービスを提供しています。一方でツール未導入のお客様に対してもDX化、広告運用、SEO対策、Web構築などデジタルマーケティングのアドバイスを実施しています。

Salesforce Account Engagement の事例

構築支援 (L社)

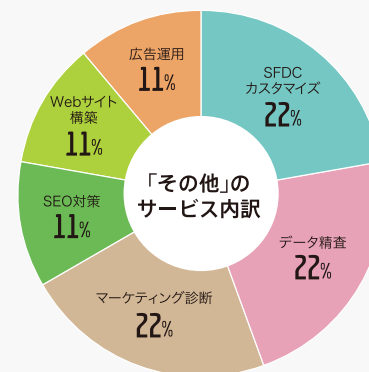
■業種: 製造業プロバイダー ■規模: 従業員数200名

4部門でSalesforce+Account Engagementを使用しているが、独自の使い方をしていた。そのまま生かす部分、再設計する部分の整理を進め、MAツールの機能を最大限に駆使し成果をあげられるようコンサルを実施

伴走支援 (U社)

■業種: ICT総合サービス ■規模: 従業員数670名

親会社からの商談以外に独自の商談を掘ることを目標にデジマケに取り組んでいる。Account Engagementの使い方、部門ごとのキャンペーン設計、インサイドセールス研修などトータルで支援を実施。ランドスケープ導入の際はシステム側として参画し、スムーズな導入に大きく貢献



「その他」のサービス内訳

MAツールのコンサルティングだけではなく、マーケティングに関するさまざまなサービスを提供しています。最も多いのはSalesforceのカスタマイズとデータ精査業務です。他にもこれからデジタルマーケティングに取り組みたいお客様向けのマーケティング診断やデジタル広告の運用代行なども行っています。

「その他」サービスの事例

Salesforce カスタマイズ (T社)

■業種: 情報サービス ■規模: 従業員数2,600名

キャンペーン画面のカスタマイズ、部門展開のためのレコードタイプや入力項目の設定、データ入力時のフロー設定などSalesforceやAccount Engagementの使い勝手の向上をサポート

データ精査 (D社)

■業種: 製造・販売 ■規模: 従業員数3,700名

取引先の階層化と、紐づくレコードのデータクレンジングを実施し、営業活動の強化、マーケティング部門の成果の見える化に貢献。名刺ツール移管業務も担当し利用者の負荷を軽減した

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、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、株式会社リンクス、富士通株式会社 (50音順 敬称略)

加盟団体: Salesforce コンサルティングパートナー
東京商工会議所
埼玉県DX推進支援ネットワーク

資格・要職: 経済産業省認定 Smart SME Supporter

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

2021年5月: 経済産業省 Smart SME Supporter として認定

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

2022年8月: Account Engagement 研修[戦略とオペレーション]リリース

2022年10月: 埼玉DXパートナーに認定



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>

