

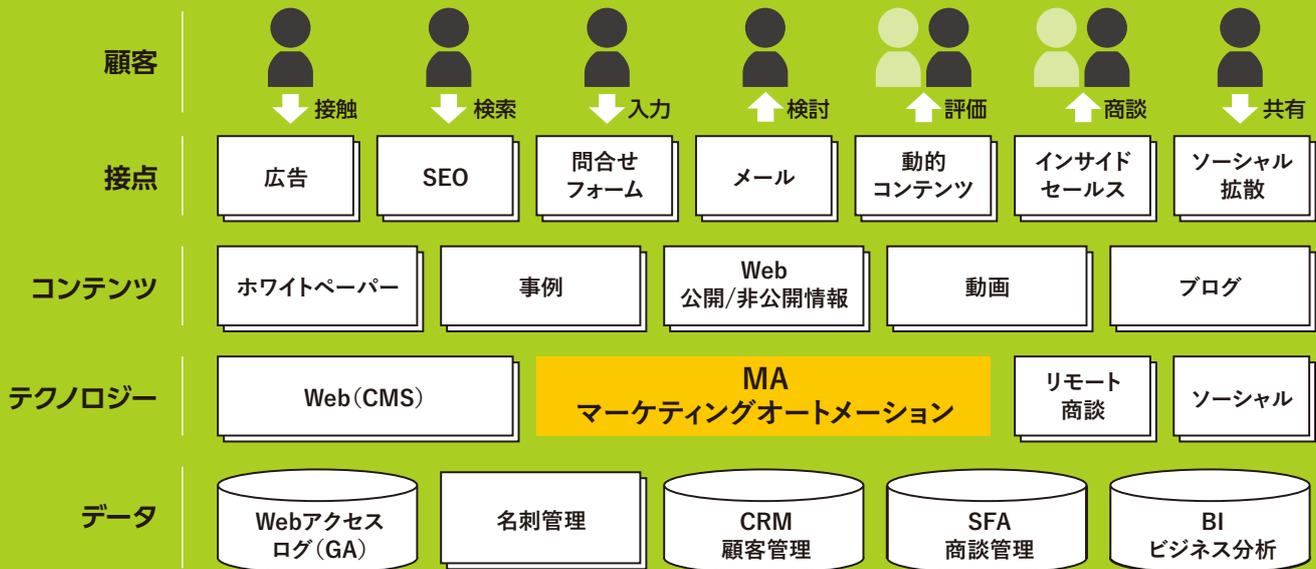


コンサルティングサービス



デジタルマーケティングの全体像(BtoBサービス)

デジタルマーケティングで成果をあげるためにどこを強化すれば良いか
ディスカッションをしながらコンサルティングの範囲を決めます



MAを運用する上で必要となるフェーズ

設計フェーズ

- 既存施策の整理
- 目標・目的設定(KPI/KGI)
マーケティングシナリオの整理
- フロー図の設計
- HOTリードの定義
スコアリングの設計
- アセット(メール・LP・フォーム)
- テンプレート設計
- CRM連携設計

実装フェーズ

- MAツールセットアップ
- CRM・SFA連携
- プログラム(シナリオ)
- アセット企画・制作・実装
- 結合テスト
- 運用準備
(トレーニング・ウォームアップ)

活用(伴走)フェーズ

- 施策のデータ分析
- 改善PDCA
- 高度な機能の使いこなし
A/B、ダイナミック、API...
- 複数シナリオ実装
- 運用担当者のレベルアップ

コンサルティングサービスの進め方

STEP 1 **ヒアリング**
課題の確認、背景などをヒアリング

STEP 2 **スコープの決定**
いつまでに何を解決するかのスコープを決め、
どれくらいの工数がかかるかを算出

STEP 3 **コンサルティングサービスの実施**
バランスよく成果を出せるよう
ディスカッションしながら実施

時間が
かかるが重要

=

戦略的部分

この部分だけをやっていると
時間が足りない、短期的な成果が出ない。

+

すぐに
成果を出す

=

戦術的部分

すぐに成果に結びつく部分。
ただし大局的な成果があがりにくい。

コンサルサービス実施例

項	項目	項目詳細	標準工数	アウトプット
1	伴走MTG	お客様とオフライン/オンラインでMTGを実施し施策やMAツールの活用アドバイスを実施します。	1回2h	MTGの議事メモを共有
2	ペルソナ、カスタマージャーニー	フレームワークシートに従いワーク(ディスカッション)を実施、弊社のコンサルタントがファシリテーションをおこなう。お客様にて顧客を一番理解しているキーマンを参集頂きます。(経験上営業マンが適任)	事前準備 4h ワーク時間 2h まとめ 4h	ペルソナ、 カスタマージャーニー
3	MAシナリオ	MAで実施するシナリオを作成し、それをツールに落とし込む。始めは弊社コンサルタントが設定を行い、ポイントをティーチング、徐々にお客様の担当者にスライドいたします。	シナリオの内容により 異なるが概ね 2~8h/シナリオ	MAシナリオ
4	コンテンツ分析・アドバイス	MAと親和性があるコンテンツであるか?効果的なコンテンツかをアドバイスいたします。メールタイトルの付け方や文面の構成、ABテストの計画などお客様との接点ポイントに関するアドバイスを行います。	伴走MTG内で実施	MTG議事メモ補助用資料 例) 役職分類表 など
5	アンケート設計、フォーム最適化	アンケートフィールドの設計から効果的なフォーム最適化までをご支援いたします。特にアンケートフィールドは既存のフォーム分析を実施し項目の加減をディスカッションいたします。	伴走MTG内で実施	MTG議事メモ補助用資料 例) 役職分類表 など
6	インサイドセールス構築・研修	インサイドセールスチームの内製化をご支援いたします。特にコールメンバーの研修や効果的なトークスクリプトの作成をご支援いたします。	コールメンバー向けの 研修16h	トークスクリプト、 モニタリングスコア、 研修資料
7	展示会サポート	イベントや展示会のハンドリング方法や、イベント自体の設えをマーケティングの観点からアドバイスいたします。特にデジタルで活用するために必要なポイントをご支援いたします。	伴走MTG内で実施	MTG議事メモ補助用資料 例) 役職分類表 など
8	MAの運用代行	お客様に代わりMA上の様々な作業を代行いたします。一部、MAと連携させる広告運用なども支援いたします。	1作業2h~	MA上への実装
9	マーケお困りごと対応	マーケティングだけに限らず、様々なお困りごとへの相談を承ります		

昨年度導入された お客様の声

●こちらの大変なところをうまく説明できなかったのですが、察してくれて、「こんな感じじゃないですか?」とイメージを整理して解決策を提示してくれた。目線を合わせてくれることが良かったです。●解決案を2パターン出してくれた。どちらがあなたにとって好ましいですか?という選択肢を提示してくれた後、スムーズに解決してくれる。パターンを複数出してくれることで、質問時は想定していなかったような「こういう機能もあるんだ!」ということに気づけて勉強になりました。●今まで受けた他のコンサルでは言われるがままに対応するというケースが多かったように思うが、みらいマーケティングさんは考える時間も作ってくれたので納得感があり理解が深まった。●フォーム設定のときに、「こういうやりかたが楽だけど、全部に反映してしまうとエラーが出ますよ」というような、どんな不具合が出るのかも教えてくれた。前もってリスクがあること、それを解決するには、という話し方をしてくれたので安心して任せられた。●「常連リードでフラグを立てるやり方よりも、他のやり方のほうがベターですよ」というかたちで、管理しやすいようにフェーズの状況を元に新しい設定を教えてくださいました。●標準のフェーズを使ったほうが良いという案をいただいた。標準項目で出来ることを教えてくれた。最善の道に行くための代替案を提案してくれて非常にありがたかった。

実績

