

INBOUND株式会社 紹介資料



会社概要

ヒトが集まる 仕組みをつくる

生成AI時代の到来で、社会の変化は更に加速しました
INBOUNDはAI Agent・Salesforce・マーケティング・採用のプロが集い
事業・地域の価値を長期的に向上し続けるサービスを提供します



社名	INBOUND株式会社	所在地	札幌本社: 札幌市中央区北5条西11丁目15番地4 3F ※フルリモート経営
設立	2022年6月	代表	椿原 脩平

経営メンバー紹介



代表取締役 椿原 脩平/Shuhei Tsubakihara

北海道大学文学部社会心理学専攻卒業。上場前のウォンテッドリー株式会社で、法人営業・中途採用担当を担当。上場後も、マーケティングを中心に戦略策定・実行を担当。EventHubでは、Revenue Managerとして戦略策定、マーケティング、法人営業、カスタマーサクセス、オペレーションを管掌。ウォンテッドリー在籍時から、SaaSスタートアップを中心にマーケティング・採用の支援を行う。



共同創業者 萬代 貴昂/Kiko Bandai

京都大学経済学部卒業。上場前のウォンテッドリー株式会社で、Webマーケティング・SFA/MA導入・営業オペレーション構築・運用を担当。仮想通貨スタートアップのGincoにて事業立上げから、マーケティングを中心に幅広い領域を担当。独立後、マーケティング、SFA/MA導入、事業企画を中心にベンチャー・中小企業の支援を行う。Salesforce 認定アドミニストレーター。

提供サービス

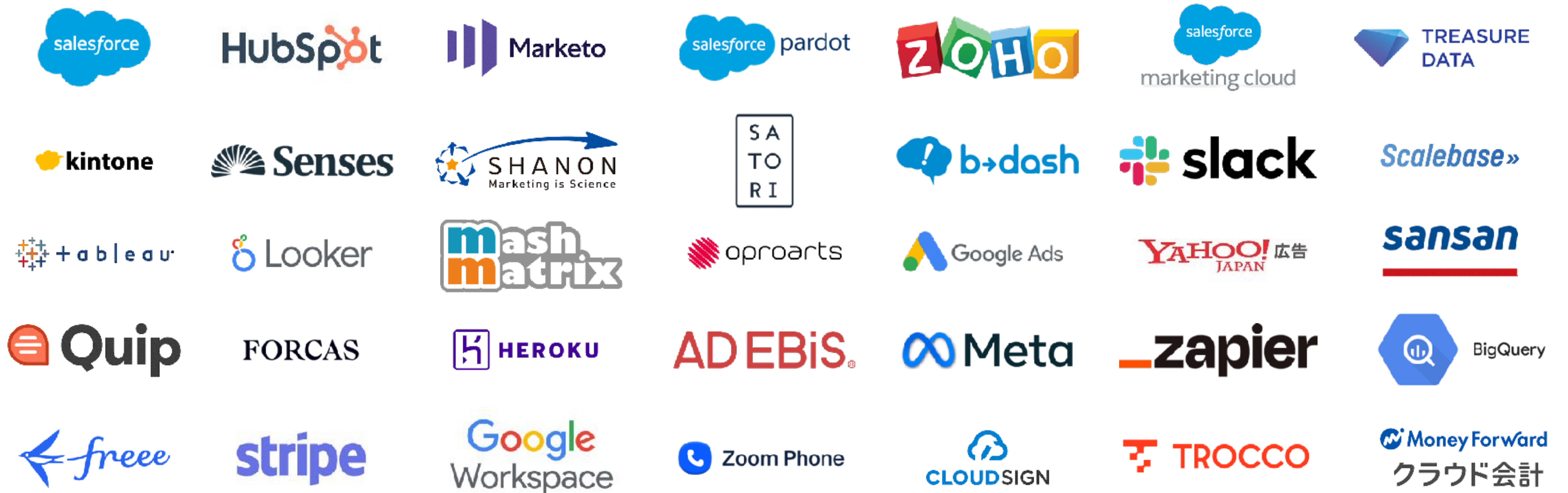
事業内容

営業・マーケティングの総合コンサル
Salesforce/AIエージェント活用支援



対応可能ツールの一例

Salesforceや広告領域の主要プロダクトに加えて、各種アドオンツールや連携ツールの構築等についても対応が可能



Zoom Phone × ECI 連携パッケージの提供

Zoom PhoneとEinstein会話インサイトの連携ツール（Apexのパッケージ）を自社で開発し提供



Zoom Phone ×



Einstein 会話インサイト



多様な現役のプロフェッショナルが在籍

コンサル/事業会社の両方で、SFA/MA領域に限らず、各領域のトップとして活躍するメンバーがフリーランス、副業といった多様な形態で約200名在籍、各領域での最先端の知見が社内に集約



メンバーの在籍経験企業（一部抜粋）

支援内容イメージ: MA/CRMを活用したマーケティング支援



支援開始から3ヶ月で、広告の費用対効果が約20倍を達成

SFA/MAの運用最適化に合わせ、マーケティングのハンズオン支援で大きく事業が加速

スマサガ不動産株式会社
不動産販売・不動産リノベーション事業を運営

Before

- ・ Salesforce/Pardotのコンサルが複数社入っており、パートナー企業のディレクションに工数が取られ売上向上に時間が使えない状態
- ・ Pardotコンサルの企業に広告運用の支援を提案されるも、広告効果が全く分からないまま予算を消化していた
- ・ 自社サイトのスマホ対応等がされておらず、DX以前の強い危機感を持っていた
- ・ MAについても運用するリソースがなく、活用が進み切っていない状況だった

After

- ・ パートナーをINBOUNDに一本化、施策設計自体もINBOUNDに依頼することで業務負担を大幅に削減
- ・ SFA/MAの構築の最適化によって広告効果が明確になり、正しい投資判断ができるように
- ・ MA/CRMともにハンズオンでINBOUNDが運用を代行/サポートし活用が促進
- ・ プロによる広告運用、ページ改修によりリード獲得が伸長。同時に営業体制も一部変更することで、3ヶ月で広告経由の受注を獲得

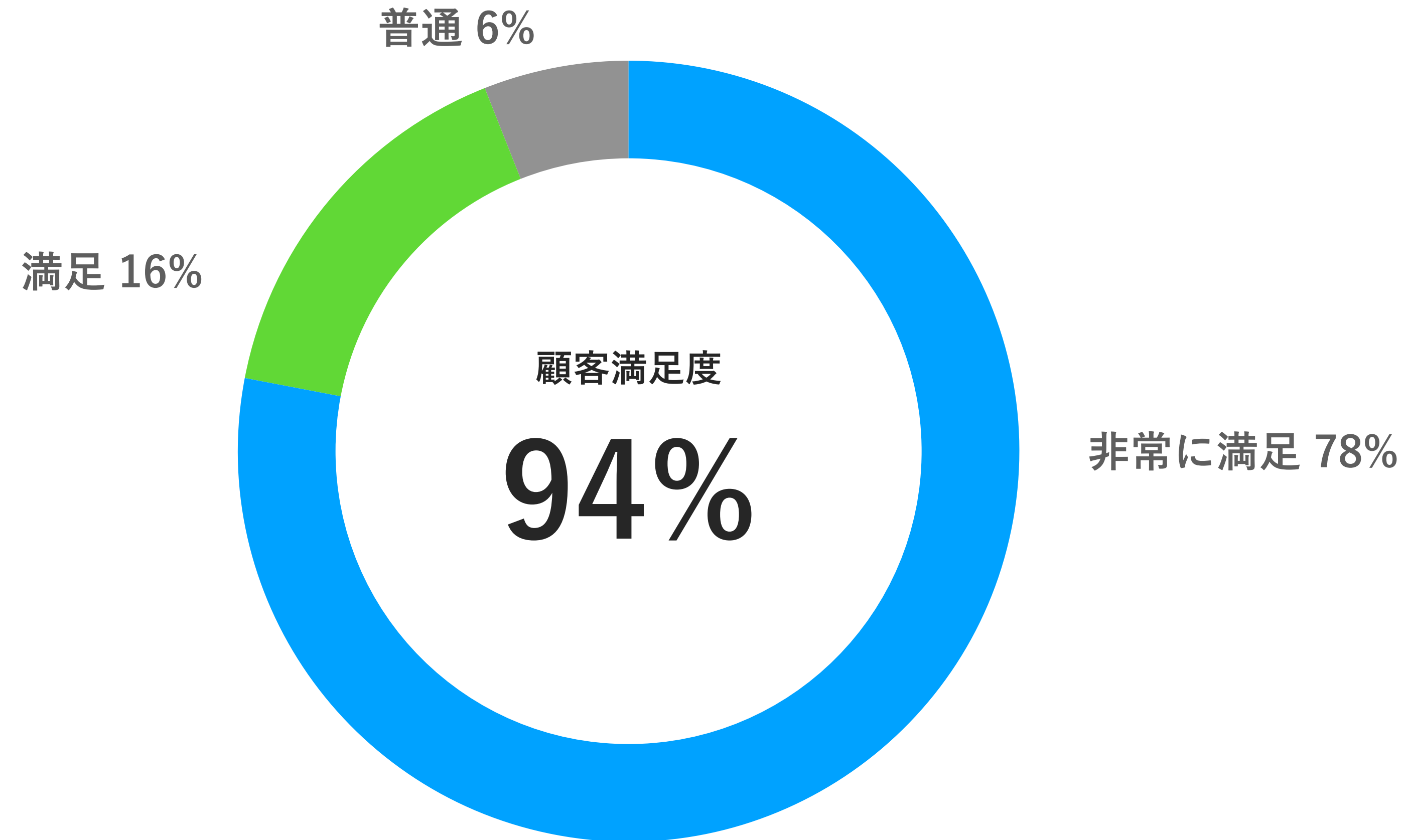


▲スマホ用LPデザイン



▲SNS広告バナー

伴走型の支援により、高い顧客満足度を実現



※セールスフォース社公式の顧客向けアンケート結果を参照

INBOUND