

顧客データ お悩み解決サービス



こんなお悩みありませんか？

□ 顧客データお悩み解決サービス



*お預かりするレコード件数は1,000件までとなります。*デジタル化の実作業費用は含まれておりません。

事例のご紹介



A社

■業種: サービス業
■従業員数: 85名

課題: メールを一斉送信したいが、CRMツールと販売管理ツールの2つのDBからメール送信リストを作成しなければならなかった。重複も多く会社名のゆらぎもあり、整理にはかなり工数がかかっていた。それぞれの担当者が修正するので最新のデータがどれか分からなかった

解決策: CRMをマスターとして定義しデータの名寄せ、マージを実施。登録ルートを整理することで今後の重複が発生しないように設定

効果: メール送信にかかる準備工数を5営業日→1時間に短縮、最新の顧客情報を確認できるようになった

B社

■業種: 商社
■従業員数: 190名

課題: Salesforceにて重複(リード間、リードと取引先責任者間 などさまざま)が発生しており、MAツールの導入に支障があった。また分析を実施する際にノイズとなっており正しい分析ができなかった

解決策: 重複ルールを設定し、今後取得するリードには重複が発生しないよう設定。既存のリード、取引責任者については重複を解消するパターンを洗い出し、オペレーションをレクチャーした

効果: 重複解消の処理中ではあるものの、マーケティング活動における効果は正しい結果を出しつつあり、その分析レポートを元に戦略の方向性を練ることができるようになった

顧客データを活用すると出来ること…

顧客データを活用したマーケティングができる	区分化した顧客にメルマガでサービス訴求 例) 年商10億以上の既存顧客に新サービスのメルマガを配信 製造業の過去商談敗退した見込み顧客にターゲティングメールを送信
顧客データが常に最新の状態	名刺やデータ登録から重複排除までをルール化 例) 情報の鮮度が高いため営業活動の効率化につながる お客様を中心に様々なデータを紐づけすることができる
顧客データから分析ができる	リードの獲得から商談・受注までの可視化が可能に 例) Webフォームからの問合せは商談化しやすいので強化する XX業種のリードは展示会で獲得するのが効率的だ
顧客の体験価値が向上する (顧客満足度の向上)	営業活動の情報とサポートや業務部門の情報が一元管理 例) 顧客からの問合せに正確な情報で対応できる 顧客の求めている情報にスムーズに対応できる

