

自社の強みを活かした「ビジネスにつながるホームページ制作・管理・運用」を支援します。

インターネットを利用して売上が上がるヒントをお届け！



【もうちょい上】は株式会社アイサポートが発行する、木村及び弊社スタッフと名刺交換させていただいた企業の担当者様及び、三条商工会議所に入会されている企業様に無料で定期的にお届けするニュースレターです。

i support 株式会社 アイサポート 新潟県三条市須頃1丁目55 (引越しました!)
TEL 0256-33-5085 FAX 0256-46-0797

<http://www.is1.co.jp/>
豊富な実績はこちらから検索 [アイサポート](#)

寒くなってきましたので、風邪などひかぬように体調管理には気をつけましょう。

マーケティングオートメーションツールを調べてみました！ (人気の理由)

■人気の理由

ここ数年、人気のでているツールの1つがマーケティングオートメーション (通称 MA) です。

マーケティングオートメーションとはその名のとおり、「集客」や「販売促進」、「顧客管理」などマーケティングに関する一連の作業を自動化・連動化させるツールです。

詳しく調べておりませんが、きっと背景には「人材不足のため自動化したい」「高度になりすぎているマーケティングを少しでも簡単な作業にしたい」などの要望があるのではないかと思っています。

機能には以下のような機能があります (製品ごとに差があります)

スに関心・興味を持つ法人や個人の情報を獲得する行動全体をいいます。主に、訪問や展示会での名刺交換や、チラシなどの配布が伴ったキャンペーン活動、ホームページからの資料請求フォーム・見積もりフォーム等を使って見込み顧客を獲得することが一般的です。

●アクセスログ収集 (ホームページなどへのアクセス状況の把握)

リード (見込み客) のホームページへの訪問状況 (アクセス状況) の収集ができます。

●客観的な見込み度合いを数値化するスコアリング (点数付け)

ホームページの訪問状況により点数に重みを付けることができます。それにより、見込みの高い人を探しやすくなります。



●リード管理 (見込み客の管理)

見込み客のことをリードと言います。CRM (顧客管理) システムやSFA (商談管理) システムなどと連携していると、見込みの強さに応じた管理が可能になります。

●リードジェネレーション (興味を持った見込み客を探すこと)

見込み顧客を獲得するための活動もしくは探すことをリードジェネレーションと言います。不特定多数ではなく、自社の取り扱っている製品・サービス

例えば、見積もりフォームに来た人は見積もりを検討しているので点数を多めに高くつけることや価格表を見ている人は高くつけることなどができます。

●見込み顧客を実際の購入に結び付けるリードナーチャリング (購買意欲を高めていくための方法)

見込み客を購入に結び付けるための行動をリードナーチャリングと言います。例えば、メールマガジンを定期的を送り、忘れられなくしたり、キャンペーン情報を送ったり、または、アクセスログ状況から判断し特定のメールを送ることもできます。

「気になるなあ…」という方はご連絡ください！

お電話は **0256-33-5085** 木村まで！