

簡単に使えるマーケティングオートメーションツールを販売

- 低価格かつ導入、運用が容易 -

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田 融正）は、低価格かつ簡単に使えるマーケティングオートメーションツール「Lead Navi（リード・ナビ）」の販売を本日より開始します。マーケティングオートメーション（MA）はeメールやWEBを活用して得られたリード（見込み客情報）の分析・評価などを行い、成約確立の高い案件を自動的に作り出す仕組みで、マーケティング活動の効率化を図るために注目を浴びている分野です。

eメールやWEBを活用したマーケティング活動では、それらがどの程度、閲覧ならびにアクセスされたかを把握することが不可欠です。見込み客が、いつ、どのような内容に、どの程度関心を持っているかを分析し、さらなる情報提供や具体的な営業活動を行うことにより成約の可能性を高めることができます。これらの一連の作業を自動的に行うためには、メール配信、WEBアクセス解析、解析結果に基づくスコアリングなどを支援するツールが必要です。



ブリッジインターナショナルは創業以来、企業向け営業・マーケティング業務の支援を行ってきており、その一環としてマーケティング業務を支援するツール群を提供してきました。「Lead Navi」はそれらのツールを組み合わせ、気軽にマーケティングオートメーションを実現できるソリューションです。

Lead Navi の特長は以下の通りです。

- (1) 実績のある個別のツールの組み合わせ
- (2) 一貫した機能を低価格で提供
- (3) 導入・設定・運用が容易で、マーケティング担当者が気軽にトライアンドエラーを繰り返せる。

Lead Navi の主な機能とそれを実現する現行のツールは以下のとおりです。

(1) メール配信：「Autobahn for Apexchange」（トライコーン社提供ツール）

データベース内の顧客情報から、指定した条件でメール配信対象者を抽出し、それらの対象者へ指定した時間に指定した内容のメールを自動的に配信します。配信結果についても、各顧客担当者の情報に紐付いて蓄積されます。

HTML メールによるクリックカウントの取得や、メールリンクからのオプトアウトの取得と顧客データへの反映も可能です。

(2) アクセスログ解析：「AshiAto」（ブリッジインターナショナル社提供ツール）

あらかじめタグ付けされた自社の Web への日々の訪問者数、セッション数、ページビュー数を集計し、蓄積します。

タグ付けされた Web サイトへの訪問者が顧客データベースに登録されている個人の場合には、当該個人の情報に紐付けて、Web サイト内での閲覧行動（ページ遷移、各ページでの滞在時間、等）を関連情報として自動的に蓄積します。

(3) スコアリング：「SCOBLE」（ブリッジインターナショナル社提供ツール）

顧客データベース内に登録された各個人に対し、あらかじめ設定された条件に応じてスコアを算出・設定します。スコアを設定する条件として、顧客企業の属性、顧客個人の属性、顧客個人への活動履歴の属性および件数を利用可能です。

■費用体系

初期費用：50,000 円（税別）

月額費用：80,000 円（税別）から

※月額費用は、アクセスログ解析対象の Web サイトのページビュー、および、月内に送信するメール通数と送信回数により変動いたします。

※セールスフォース・ドットコム社提供の SalesCloud（Enterprise Edition、Unlimited Edition）の利用が前提条件となります。上記費用には SalesCloud の利用料金は含みません。

■関連サービス

- ・設定支援サービス：100,000 円（税別）から

「Lead Navi」をご利用いただくにあたり、各種設定作業の支援を行います。

あらかじめ記載いただくパラメーターシートの内容に従い、スコアリング条件、メール配信設定、ワークフロー設定、レポート作成等の作業を弊社の作業員が代行します。

- ・運用支援サービス：400,000 円（税別）から

「Lead Navi」を用いた日々の運用の支援を行います。

ユーザー様が保有される顧客情報を用いて、具体的なスコアリング設定やメール配信等、運用方法に関するコンサルティングのサービスを提供します。また、運用業務自体の代行も提供可能です。

以上

■ブリッジインターナショナル株式会社について

- ・ブリッジインターナショナル株式会社は『インサイドセールスの総合ソリューションプロバイダー』です。（創立 2002 年）
- ・インサイドセールスの導入と活用を、「しくみの提供」、「リソースの提供」、「道具の提供」

の3つのソリューションの組合せによって提案し、法人営業部門のパフォーマンスが最も効率的、効果的に発揮されることを支援しています。

- ・ 「しくみの提供」：訪問営業とインサイドセールスとの営業プロセス分業モデルの策定、見込み顧客市場の分析とインサイドセールス活動セグメントの設定、「会話の連鎖」を生み出すコミュニケーション・シナリオのデザインなどを通じて、企業の営業目標達成により実践的な「しくみ」を提供します。
- ・ 「リソースの提供」：インサイドセールスに対する豊富なノウハウと、特有のスキル教育を受けた要員をリソースとして、成果創出に向けた有効な施策立案と実行、結果の分析と改善施策の提案まで、インサイドセールスの具体的な実行機能を提供します。インサイドセールス業務のアウトソーシングも提供します。
- ・ 「道具の提供」：インサイドセールスに関するPDCAサイクルの管理と実行を支援するシステムソリューションを提供します。Funnel Navigatorを含め提供するソリューションは、インサイドセールスの活動状況を可視化し、対面営業を含めた情報の共有を促し、市場と顧客の変化に対応した営業戦略のスピーディーな決定をサポートします。
- ・ インサイドセールスのひとつの機能である「B to Bアウトバウンドテレコールサービス」の分野で2009年以降、5年連続国内売上高シェアNo.1を獲得しています。^{*1}

*1: 出典：「コールセンター市場総覧 2013-2014 ～サービス&ソリューション～」

(2013年12月 株式会社矢野経済研究所)

【本件に関するお問合せ先】

ブリッジインターナショナル株式会社 事業推進 八木

〒154-0023 東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

TEL ; 03-5787-3030 (代表)

<http://www.bridge-g.com> / <http://bridge.force.com/leadnavi/>