

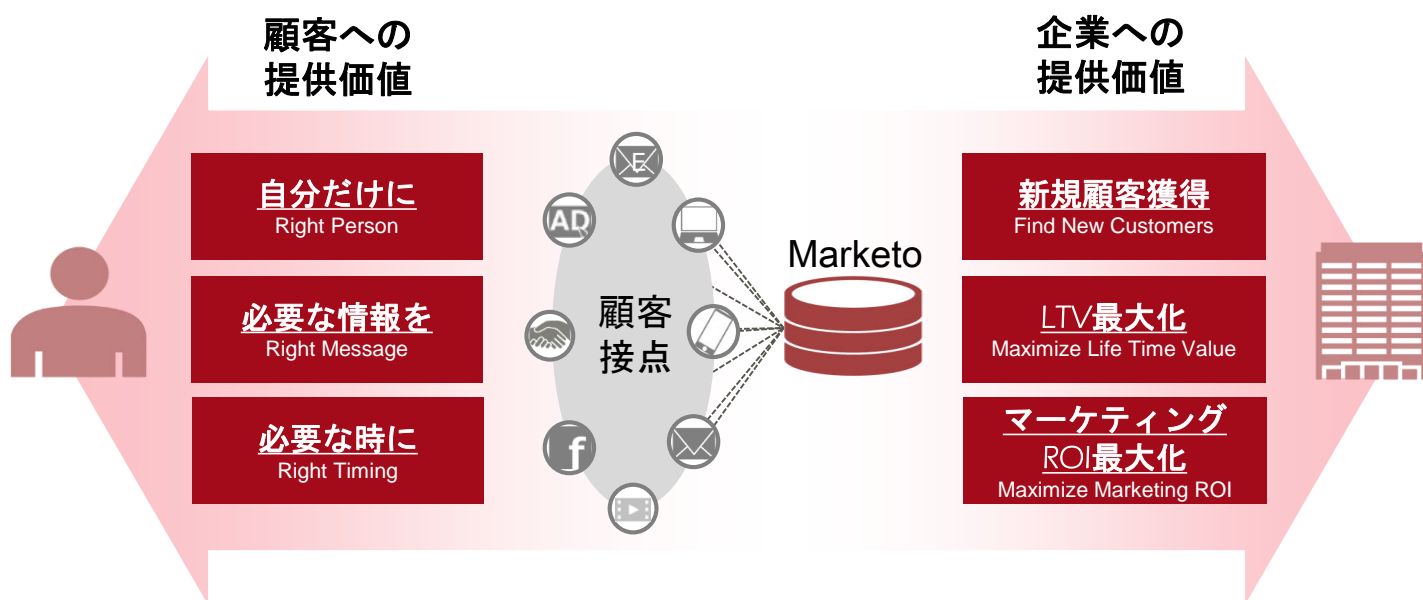
FUJITSU Intelligent Data Service Marketo

顧客の属性や行動に応じて、最適なメッセージを最適なタイミングで届けることで、新規顧客獲得、顧客LTV最大化、マーケティングROI最大化を実現

提供価値

昨今、顧客を取り巻くデジタルメディアの増加により、顧客の購買行動が著しく変化しています。多様化する顧客の購買行動の変化に対し、最適なマーケティングアプローチを行うことが、企業の課題となっております。

本サービスは、顧客と企業間の様々な接点を通じて、顧客にパーソナライズされた、最適なメッセージを、最適なタイミングで届けることで、顧客に対する最適なマーケティングアプローチを実現いたします。このアプローチを通じて、企業は新規顧客の獲得、顧客LTV最大化、マーケティングROIの最大化を実現することが可能となります。



活用シーン(例)

新規顧客獲得	イベントを利用した見込み客の獲得	セミナー・展示会実施後、見込み客の温度感に応じてタイミングよく、漏れなくフォローすることが可能です。
	確度の高い見込み客を営業へ送客	見込み客を自動スコアリングし、確度の高い見込み客のみを営業部門/コールセンターに送客することが可能です。
顧客LTV最大化	クロスセル/アップセル促進	既顧客の利用度合や困りごとを踏まえ、新たな販売機会の兆しを早期に発見、ロイヤル化を促すことが可能です。
	休眠顧客の活性化	メールの反応やコンテンツの閲覧度合いで休眠顧客を掘り起こし、製品・サービスの利用促進をサポートします。
マーケティングROI最大化	高速PDCAの実施	収益/施策/コンテンツのPDCAを可視化できるので、改善点の早期発見が可能です。
	顧客ライフサイクルの可視化	顧客ライフサイクルをステージ毎に可視化できるので、施策の注力ポイントが明確になります。

特長

マーケターが操作しやすいUI

ドラッグ&ドロップで簡単にメール、ランディングページ、ナーチャリングシナリオが設定が可能です。また、コーディング等の専門知識が無くても運用が可能であるため、現場部門の運用を効率化できることも特長です。

中長期のPDCA実行が可能

マーケティング施策の効果の可視化や、顧客が各ステージをどのように推移したか時系列でレポートすることが可能です。これによりレポートの効率化と中長期的な視点で施策改善を図ることが可能です。

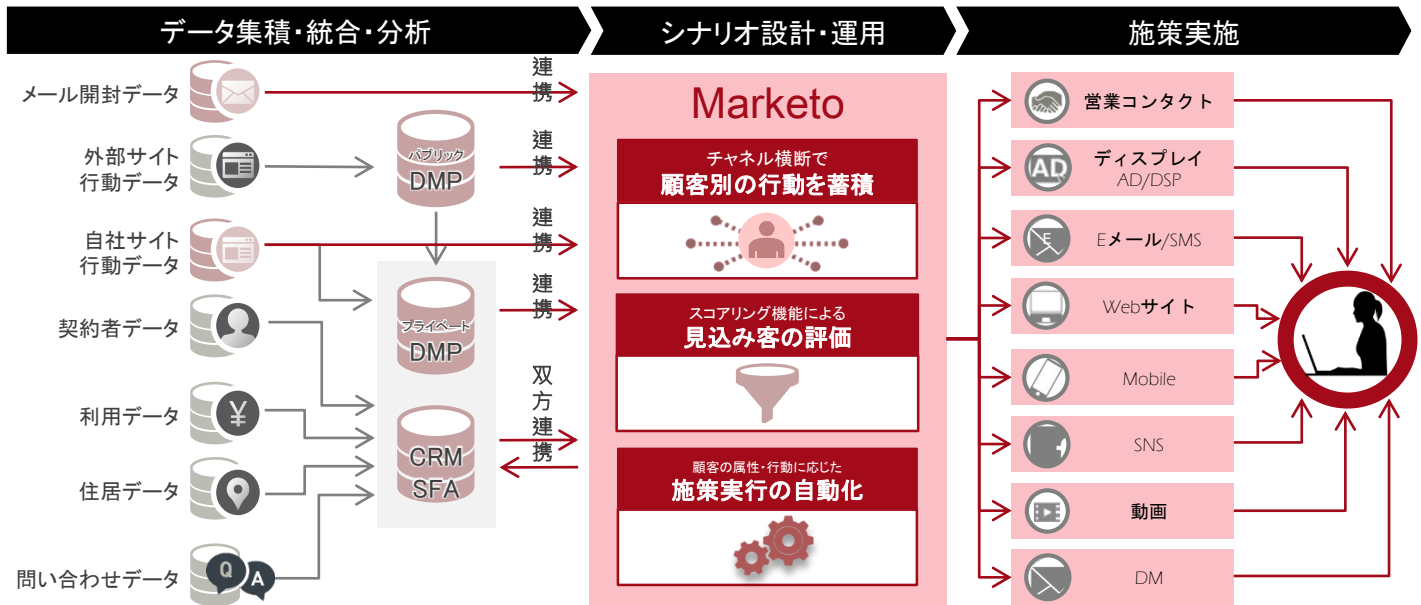
豊富な連携ソリューション

550の連携ソリューションを持つパートナープログラムにより、幅広いマーケティングに関するニーズを満たすソリューションを提供します。

主な機能

機能	概要
Eメールマーケティング	ドラッグ&ドロップだけでメール・LP・シナリオを量産することが可能であり、効率的に1:1のメールマーケティングを実施することが可能になります。
ナーチャリングプログラム	ターゲットの温度感（スコア・特定の行動）に合わせた定期的なコンテンツ提供により、ターゲットとの関係維持・強化することが可能です。
Webパーソナライズ	簡単な設定でWebサイト来訪時にユーザーの属性、行動等に応じたコンテンツの出しわけが可能であり、パーソナライズされたコンテンツによりコンバージョンを向上させることが可能です。

サービス提供範囲(イメージ)



当社が提供するサービス

マーケティングオートメーション (以下、MA) 導入時に必要なコンサルティング (導入MAの選定、シナリオ策定、データ設計、MAの基本設定)、運用フェーズでのオペレーション、伴走方コンサルといったサービスをワンストップで提供が可能です。また、周辺ソリューションとの連携・開発についても実施しており、企業の高度なマーケティングソリューション実現をご支援いたします。

価格

個別見積にて承ります。
 富士通および富士通グループの営業にお問い合わせください。
 当社担当営業がご不明な場合は、下記からお問い合わせください。

・記載されている会社名・製品名は一般的に各社の商標または登録商標です。 ・本カタログに記載の内容は、改良などのため予告なしに変更する場合があります。



製品・サービスについてのお問い合わせは
 富士通コンタクトライン **0120-933-200**
 (総合窓口)
 受付時間 9:00 ~ 17:30
 (土・日・祝日・当社指定の休業日を除く)
<http://www.fujitsu.com/jp/solutions/business-technology/intelligent-data-services/convergence/marketo/>

