

CRM活用で1ランク上のB2B接点改革

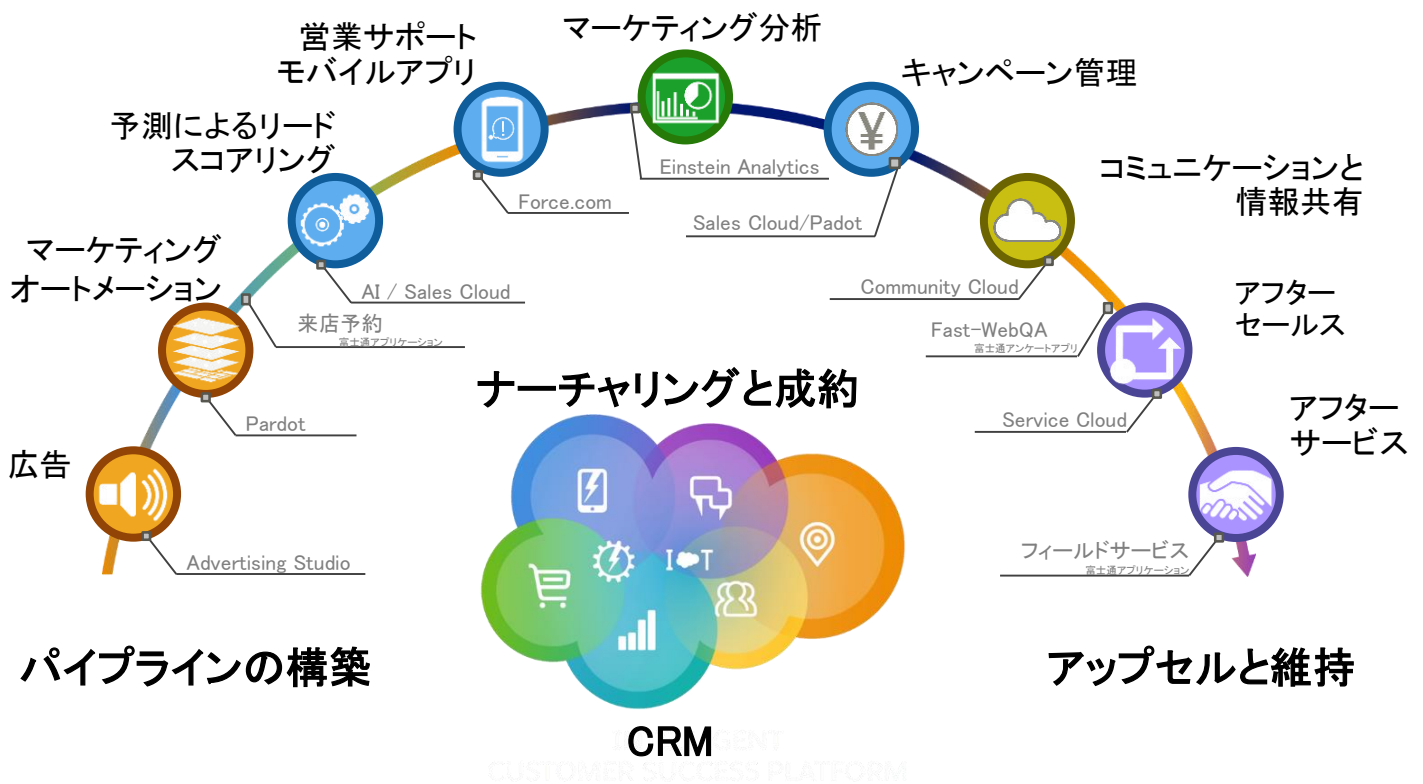
セールスフォース シーアールエム セールスクラウド パードット

Salesforce CRM SalesCloud / Pardot

お客様のメリット

- 顧客企業の関心を高め、エンゲージメントを強化し、アプローチ先の企業を絞り込むだけでなくアカウントベースドマーケティング(ABM)*1戦略の特徴であるパーソナライズやアプローチをCRMを中心に展開可能
- 顧客を中心にマーケティング・営業・アフターセールスの部門が協力し、**カスタマーエクスペリエンスを実現**

富士通は、B2BマーケティングであるABMのすべてをカバーするCRMとしてツール一式を提供します



*1…ABM(Account Based Marketing):

企業全体の顧客情報を統合し、マーケティングと営業の連携によってターゲットアカウント(企業や部門)を定め、マーケティング活動を展開し、売上最大化を目指す戦略的なマーケティング手法

商品・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(総合窓口) 0120-933-200 受付時間 9:00~17:30(土・日・祝日・当社指定の休業日を除く)

富士通公開サイト <http://jp.fujitsu.com/> 詳細はこちら(Salesforce CRM サイト) <http://jp.fujitsu.com/solutions/crm/salesforce/>