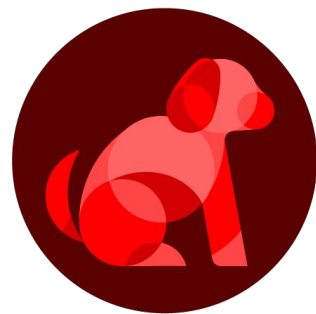




BowNow

BowNow料金表

BowNow プラン内容

補足
※アカウントは全プラン無制限です。
※最低ご利用期間は1年間となります。(フリープランを除く)
※「メール送信」に関しましてフリー、エントリーの配信上限数はご契約リード数上限00通(7日)までとなります。

BowNowプラン	まずは無料でお試し フリープラン	低額プランからスタート エントリープラン	継続的な運用なら スタンダードプラン	リードが増えてきたら ビジネスプラン	上限を気にせず活用 プレミアムプラン
初期費用	¥0(税抜)		¥100,000(税抜)		¥300,000(税抜)
月額費用	¥0(税抜)	¥15,000(税抜)	¥36,000(税抜)	¥60,000(税抜)	¥100,000(税抜)
リード数	100	200	5,000	10,000	30,000以上 ※ご相談可能
PV数	~50,000PVまで	~50,000PVまで	~50,000PVまで	~50,000PVまで	~300,000PVまで
企業解析 (アクセス解析)	○1ヶ月間のみ	○	○	○	○
個人ログ解析	○1ヶ月間のみ	○	○	○	○
メール配信	○配信上限あり	○配信上限あり	◎	◎	◎
ステップメール	×	×	×	○	○
フォーム作成	1フォーム	無制限	無制限	無制限	無制限
登録ドメイン数	1ドメイン	1ドメイン	無制限	無制限	無制限
Salesforce, kintone連携	×	△別途オプション	△別途オプション	○	○
技術サポート	× マニュアルサイト・ 勉強会・動画あり	○	○	○	○
活用支援 (カスタマーサクセス)	×	×	△ 定着支援プログラムあり	○	◎

BowNow プラン内容 - オプション -

登録リード数 (メールアドレス数)	料金
0～5000	追加費用なし
5001～10000	+10000円
10001～15000	+20000円
15001～20000	+30000円
20001～25000	+40000円
25001～30000	+50000円
30001～35000	+60000円
35001～40000	+70000円
40001～45000	+80000円
45001～50000	+90000円
50001～55000	+100000円
55001～60000	+110000円
60001～65000	+120000円
65001～70000	+130000円
70001～75000	+140000円
75001～80000	+150000円
80001～85000	+160000円
85001～90000	+170000円

月間PV数 (50001～300000)	料金
0～50000	追加費用なし
50001～100000	+10000円
100001～150000	+20000円
150001～200000	+30000円
200001～250000	+40000円
250001～300000	+50000円

月間PV数 (300000～)	料金
300001～400000	+10000円
400001～500000	+20000円
500001～600000	+30000円
600001～700000	+40000円
700001～800000	+50000円
800001～900000	+60000円
900001～1000000	+70000円

300,000PV～は
ビジネスプランでの
ご契約となります。

※スタンダード、ビジネスプランご利用のみオプション追加が可能となります。

※「登録リード数」の料金は、スタンダードプランのオプション金額となります。ビジネスプランの登録リード数追加をご希望される場合は担当者までお問い合わせくださいませ。



BowNow

BowNowの機能

BowNowは3つのステップで商談数の最大化を目指しています。

BowNowの機能を各ステップごとにご紹介します。

Step 1

見込み顧客を収集し判別する

Step 2

見込み顧客に有益な情報を配信し良好な関係を築く

Step 3

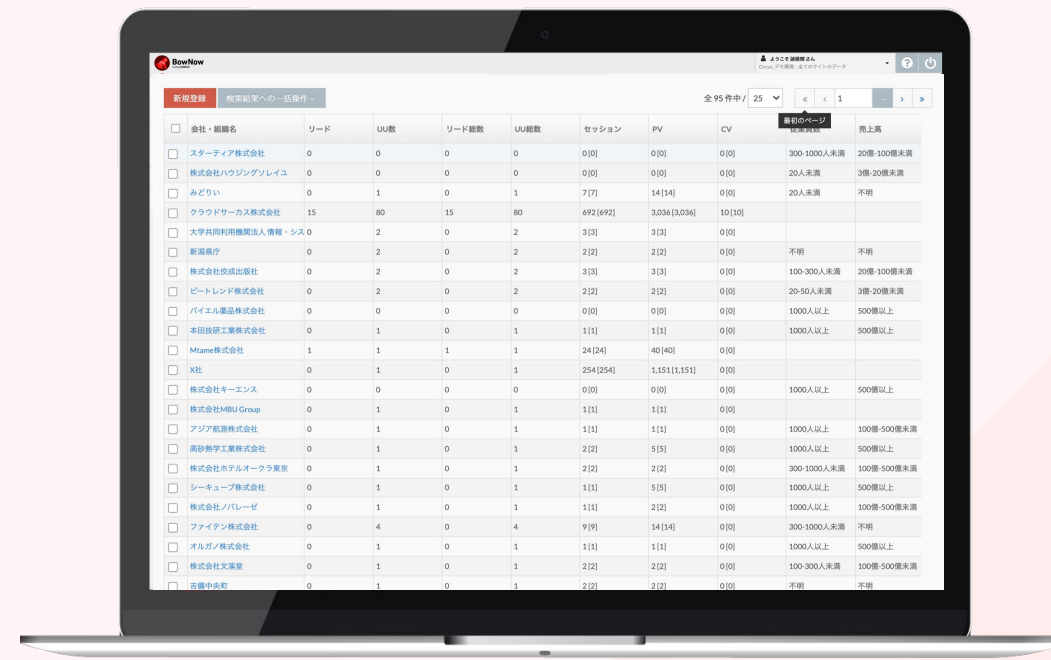
見込み顧客の検討タイミングを逃さず効率よく商談を創出する

1.見込み顧客を収集し判別する

自社サイトを訪れているユーザーの企業情報や個人情報进行分析したり、
CVユーザーをデータベースに取り組むことで見込み顧客を収集し情報を整理し判別することができます。

できること

- サイト訪問者に企業情報を付与
└ 企業名や業種のほか企業の活動内容や事業分野の情報も分析可能
- サイト訪問者のアクセスログ解析
└ 誰が・どのページを・どれくらい見ているのか」を分析し、ユーザーの動きを可視化
- フォーム作成



The screenshot displays the BowNow analytics interface. At the top, there's a navigation bar with '新規登録' (New Registration) and '検索結果への一括操作' (Batch operation on search results). Below this, a table lists user visit data. The table has columns for '会社・組織名' (Company/Organization Name), 'リード' (Lead), 'UU数' (UU Count), 'リード数' (Lead Count), 'UU総数' (Total UU Count), 'セッション' (Session), 'PV' (Page View), 'CV' (Conversion Value), '最初のページ' (First Page), and '売上高' (Sales Amount). The table contains 25 rows of data, with the first row showing 'スターティア株式会社' (StarTier Co., Ltd.) with 0 leads, 0 UU, 0 leads, 0 UU total, 0 sessions, 0 PV, 0 CV, and a sales amount of 300-1000 yen. The table is paginated, showing '全 95 件中 / 25' (Total 95 items / 25).

会社・組織名	リード	UU数	リード数	UU総数	セッション	PV	CV	最初のページ	売上高
スターティア株式会社	0	0	0	0	0[0]	0[0]	0[0]	300-1000人未満	2000-10000円未満
株式会社ハウジングプレイ	0	0	0	0	0[0]	0[0]	0[0]	20人未満	3000-20000円未満
みどりい	0	1	0	1	7[7]	14[14]	0[0]	20人未満	不明
クラウドサービス株式会社	15	80	15	80	692[692]	3,036[3,036]	10[10]		
大学共同利用機関法人 情報・システム研究機構	0	2	0	2	3[3]	3[3]	0[0]		
新潟県庁	0	2	0	2	2[2]	2[2]	0[0]	不明	不明
株式会社収蔵出版	0	2	0	2	3[3]	3[3]	0[0]	100-300人未満	2000-10000円未満
ピーテンド株式会社	0	2	0	2	2[2]	2[2]	0[0]	20-50人未満	3000-20000円未満
バイエル薬品株式会社	0	0	0	0	0[0]	0[0]	0[0]	1000人以上	50000円以上
本田技研工業株式会社	0	1	0	1	1[1]	1[1]	0[0]	1000人以上	50000円以上
Mtame株式会社	1	1	1	1	24[24]	40[40]	0[0]		
X社	0	1	0	1	254[254]	1,151[1,151]	0[0]		
株式会社キーエンス	0	0	0	0	0[0]	0[0]	0[0]	1000人以上	50000円以上
株式会社M&U Group	0	1	0	1	1[1]	1[1]	0[0]		
アジア航運株式会社	0	1	0	1	1[1]	1[1]	0[0]	1000人以上	100000-500000円未満
高砂興業株式会社	0	1	0	1	2[2]	5[5]	0[0]	1000人以上	50000円以上
株式会社ホテルオークラ東京	0	1	0	1	2[2]	2[2]	0[0]	300-1000人未満	100000-500000円未満
シーキューブ株式会社	0	1	0	1	1[1]	5[5]	0[0]	1000人以上	50000円以上
株式会社ノバレー	0	1	0	1	1[1]	2[2]	0[0]	1000人以上	100000-500000円未満
ファイン株式会社	0	4	0	4	9[9]	14[14]	0[0]	300-1000人未満	不明
オルガノ株式会社	0	1	0	1	1[1]	1[1]	0[0]	1000人以上	50000円以上
株式会社文庫堂	0	1	0	1	2[2]	2[2]	0[0]	100-300人未満	100000-500000円未満
宮崎中央町	0	1	0	1	2[2]	2[2]	0[0]	不明	不明

2.見込み顧客に有益な情報を配信し良好な関係を築く

反響を作り獲得した見込み顧客に対して定期的に有益な情報を配信し良好な関係を築きます。

従来、営業マンがひとりひとり手動でおこなっていた定期的な情報提供をシステム化することで効率よく追客活動をおこなうことができます。

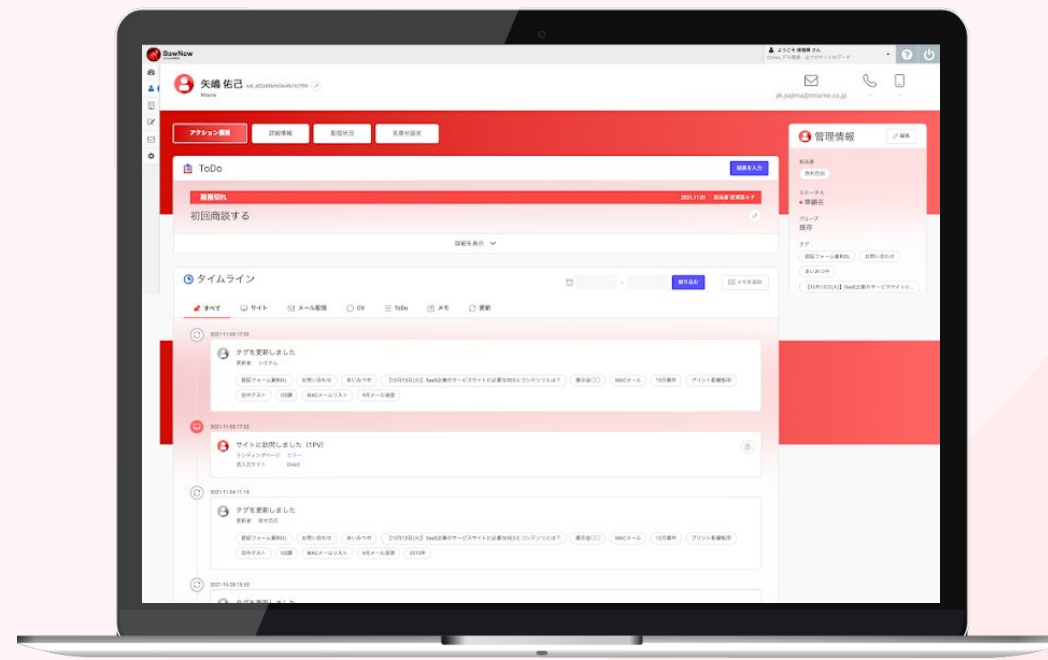
できること

■ 細かい条件検索による絞り込み

└ ユーザーアクションのほか業種などの詳細な条件で検索
しリスト化、アプローチリストが簡単に作成できる

■ メール配信

└ 見込み顧客にメールを送ることで定期的な接点を持ち、
ナーチャリング活動を促進



3.見込み顧客の検討タイミングを逃さず効率よく商談を創出する

見込み顧客と良好な関係を築けていると、商品・サービスを検討したタイミングを逃さず効率よくアプローチでき
営業の商談数を最大化することができます。

できること

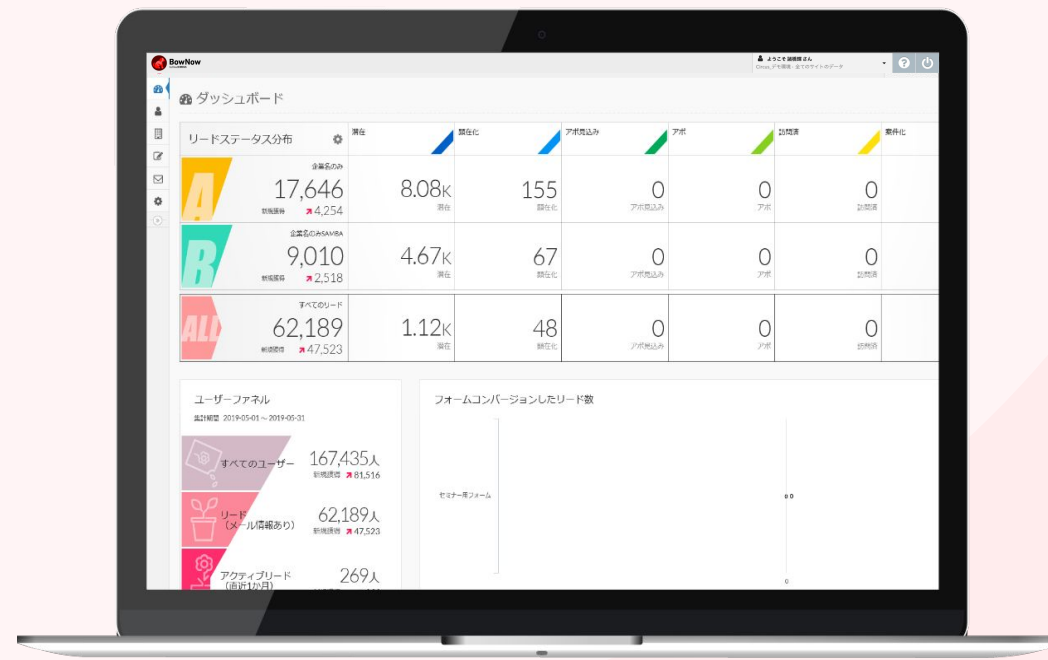
■ ABMテンプレート

└ ステータス・ポテンシャルの2軸で顧客を自動的に振り分けすることで、アプローチを最適化

■ 追客アラート機能

└ 訪問済みの見込み顧客が何かしらのアクションを起こすと営業担当に通知

■ 商談履歴管理



商談数を増やすために厳選した機能が豊富です。
シンプルな機能設計で商談数の最大化を目指せます。



企業情報分析



ユーザー情報分析



細かい条件検索



フォーム作成



商談履歴管理



追客アラート機能



アカウント作成無制限



Cookie取得一覧表示

企業情報分析

サイト訪問者と保有リストに**企業情報を付与**し、マーケティング施策に活用できる

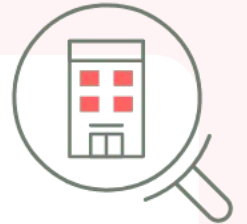
画面UI



The screenshot displays the BowNow web application interface. The top header shows the BowNow logo. The main content area is divided into a left sidebar and a main panel. The sidebar contains navigation links for '企業詳細' (Company Details), 'ウェブサイト' (Website), '住所' (Address), '電話番号' (Phone Number), '所属ユーザーの状況' (User Status), and '所属ユーザーのタグ' (User Tags). The main panel shows the '企業詳細' (Company Details) for '株式会社三和〇〇' (Sanwa Co., Ltd.) with a unique ID. Below this, there are tabs for '基本情報' (Basic Information), 'ターゲティング情報' (Targeting Information), and '組織情報・業種分類' (Organization and Industry Classification). The '基本情報' tab is active, showing a table of users associated with the company. The table has columns for '氏名' (Name), 'セッション' (Session), 'PV', 'CV', '最終アクション日' (Last Action Date), 'タグ' (Tag), 'ステータス' (Status), 'グループ' (Group), '担当' (Manager), and '企業所属' (Company Affiliation). The table lists several users, including 中山 悠保, 大崎 香香, 安部 勤, 大嶋 洋平, 賀利 雄介, 諸田 大樹, 近藤 裕之, and 浅野 亮. Each user row has buttons for '更新' (Update), '削除' (Delete), and '詳細' (Details).

氏名	セッション	PV	CV	最終アクション日	タグ	ステータス	グループ	担当	企業所属
中山 悠保	4[4]	5[5]	1[1]	2021-06-07 11:16:23	BowNow閲覧...	対象外	新規	飯田野津郎	解除
大崎 香香	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-10 20:03:36	BowNow閲覧...	アポ見込み	新規	永島芽衣	解除
安部 勤	0[0]	0[0]	1[1]	2020-07-14 08:58:04	認証フォーム...	受注	新規	永島芽衣	解除
大嶋 洋平	2[2]	3[3]	1[1]	2020-07-14 08:26:57	BowNow閲覧...	アポ	新規	永島芽衣	解除
賀利 雄介	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-10 16:39:40	BowNow閲覧...	案件化	新規	永島芽衣	解除
諸田 大樹	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-23 18:10:41	認証フォーム...	案件化	新規	永島芽衣	解除
近藤 裕之	0[0]	0[0]	2[2]	2021-05-31 09:16:18	認証フォーム...	潜在	新規	飯田野津郎	解除
浅野 亮	0[0]	0[0]	1[1]	2021-05-10 15:34:44	BowNow閲覧...	潜在	新規	永島芽衣	解除

- Webサイトに来たユーザーの企業名が判別できる
- コンテンツが適したターゲットに届いているか分析できる
- 保有リストに企業情報を付与できる

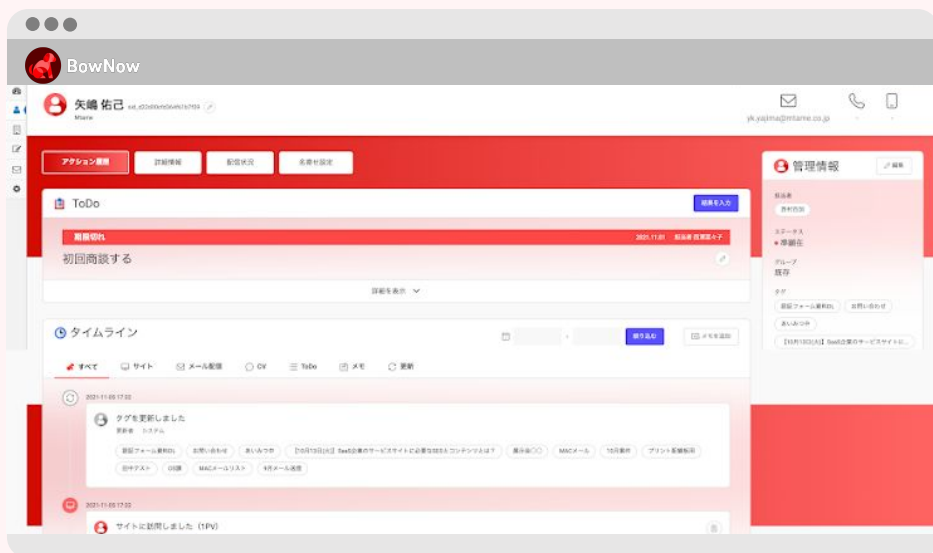


60万社の企業リストからサイト訪問者や保有リストに企業情報を付与することができ、どの企業が自社サイトに訪問しているかを分析できます。また、企業名だけでなく、業種や従業員数、地域などの企業情報のほか、企業の活動内容や事業分野 (製品・サービスの分類) など約200種の情報を付与し分析することもできます。

ユーザーのアクセスログ解析

サイト訪問者が何に興味を持っているかわかる

画面UI



■ ユーザーが何に興味をもっているかわかる



ユーザーの「いつアクセスして」「どのコンテンツを」「何秒」みているかというアクセスログを簡単に分析することができます。

また、アクセスログ以外にも、どういうフォームを送信したかという CV履歴はもちろん、他の営業担当のメモやタグ、どんなメールに反応したか、どんな資料を見ているかなどのアクション履歴が確認できます。

ユーザーが何に興味を持っているかを分析し、その情報をもとに営業のアプローチやメールマーケティングなどをおこなうことができます。

フォーム作成

フォームで見込み顧客の情報を収集し、
より**効率的なマーケティング活動を実現**する

画面UI

- フォームが簡単に作れる
- 見込み顧客の情報をデータベースにためていく



BowNowのフォーム作成機能は、その他ツールに比べても簡易的な操作でフォーム作成が可能です。直感的な操作で、自社に合った項目を設定できます。

作成したフォームは、BowNowの管理画面上で発行されるサイト反映コードを該当ページにコピー＆ペーストすることで、自社サイトに設置することができます。

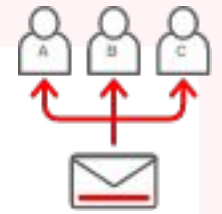
メール配信

見込み顧客に適切な情報を配信し、良好な関係を築く

画面UI



- 見込み顧客と定期的な接点を持つ
- ステップメール配信でコンテンツを届ける



BowNowに登録しているリードに対し、メールを送ることができます。全リストへの一斉送信はもちろん、「1か月以内に料金ページを訪れたユーザー」「お問い合わせフォームまで来たが CVIに至らなかったユーザー」など特定の条件で絞ったリストをグループ化してメールを配信することも可能です。

また、フォーム送信を起点として一人ひとりに最大 10ステップのメールを配信することが出来ます。



BowNow

他社との違い

①ツール提供だけではない、デジタルマーケティング全般を支援できる体制

クラウドサーカスは、MAツールだけではなく

MAの成功に不可欠なコンテンツ支援とマーケティング支援をトータルで提供しています。



Webコンテンツの作成や、集客支援、コンサルティングを通してMAツール以外の領域もトータルでご支援することができます。お話をお伺いした上で、今取り組むべき施策がMAツールでないと判断した場合、MAツール以外のソリューションをご案内できることが私たちが「DPO」を掲げている理由です。

MAツールベンダーでありながら、企業のマーケティング活動を全般的にご支援できるのはクラウドサーカスだけです。

①事業コンセプト～ツール提供だけではない理由～

最新の施策が溢れ、何を選んでいいかわからない企業が多くなっている日本の現状。
クラウドサーカスは「最新」だけではない「最適な」マーケティング施策をご提案いたします。

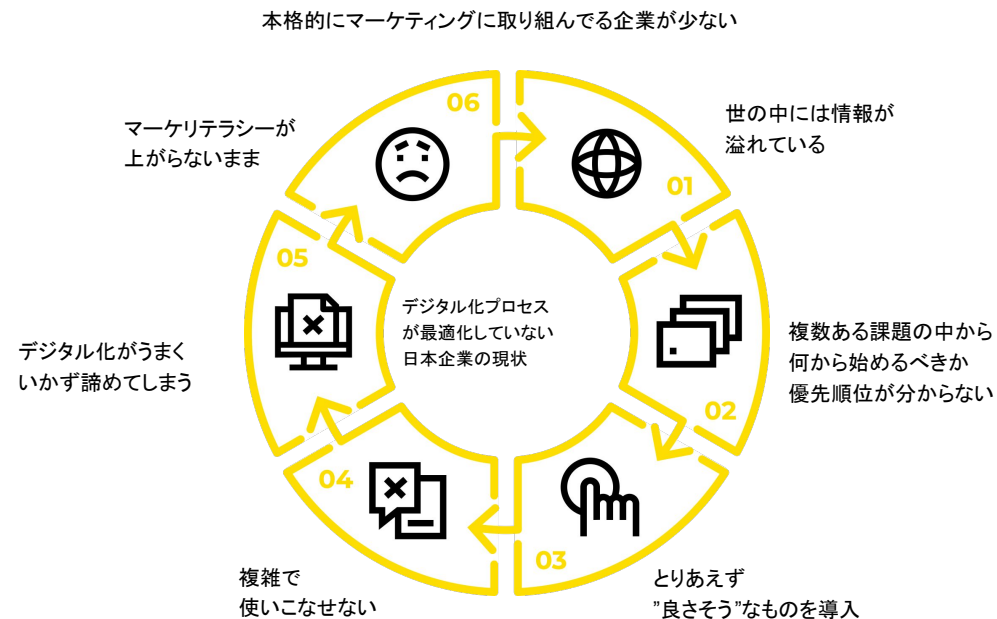
DPO

Digital Process Optimization

- デジタル プロセス オプティマイゼーション -

クラウドサーカスはマーケティング施策を選び、
「最適な」目標を設定し、仕組みを構築します。

■DPOが必要な理由-日本のマーケティング現場の現状-



②サポート体制

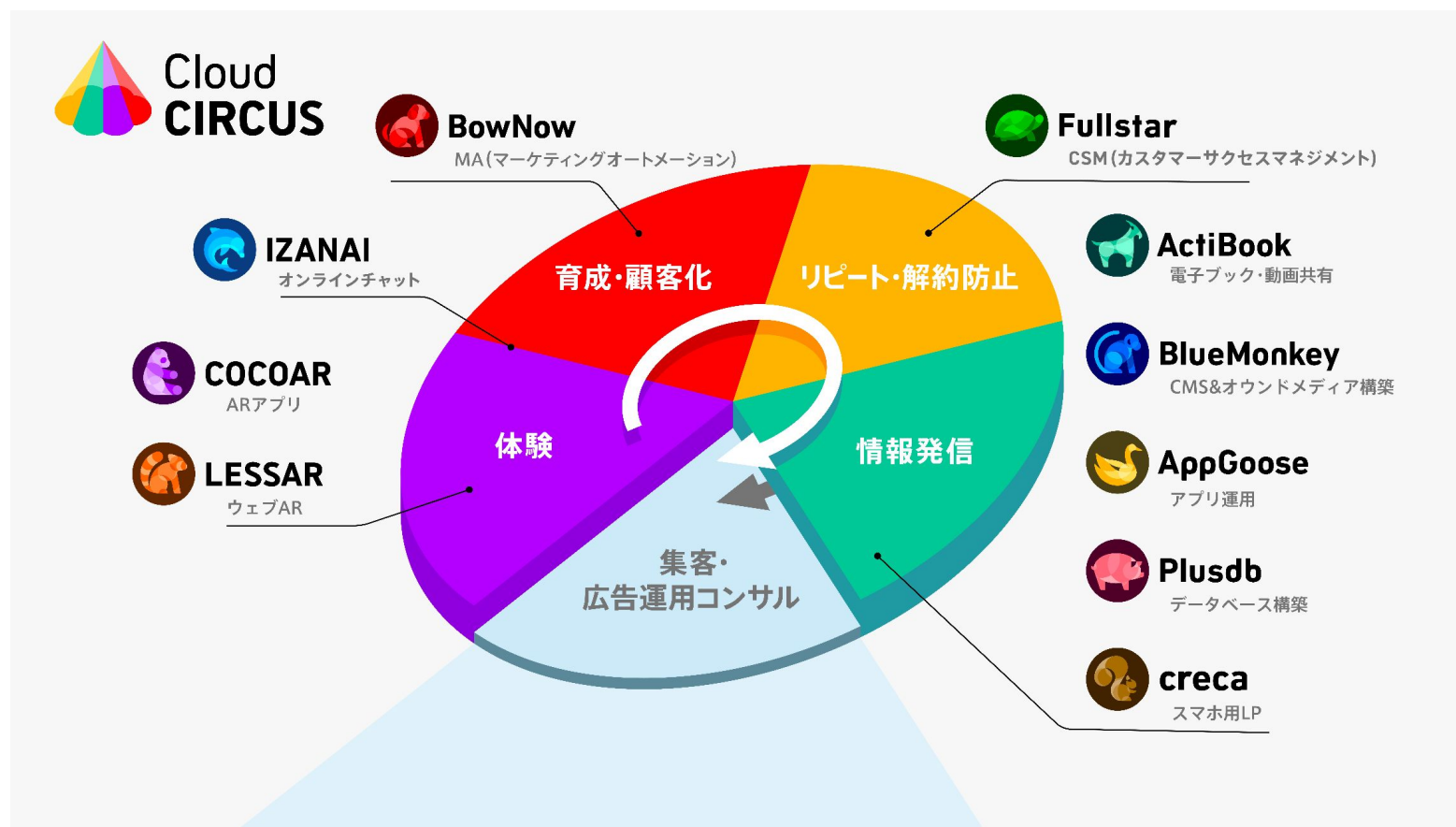
BowNowは充実したサポート体制も特長の1つです。
お客様の課題に合わせ、専門部隊が活用を支援します。



③Cloud CIRCUSだから提供できる価値

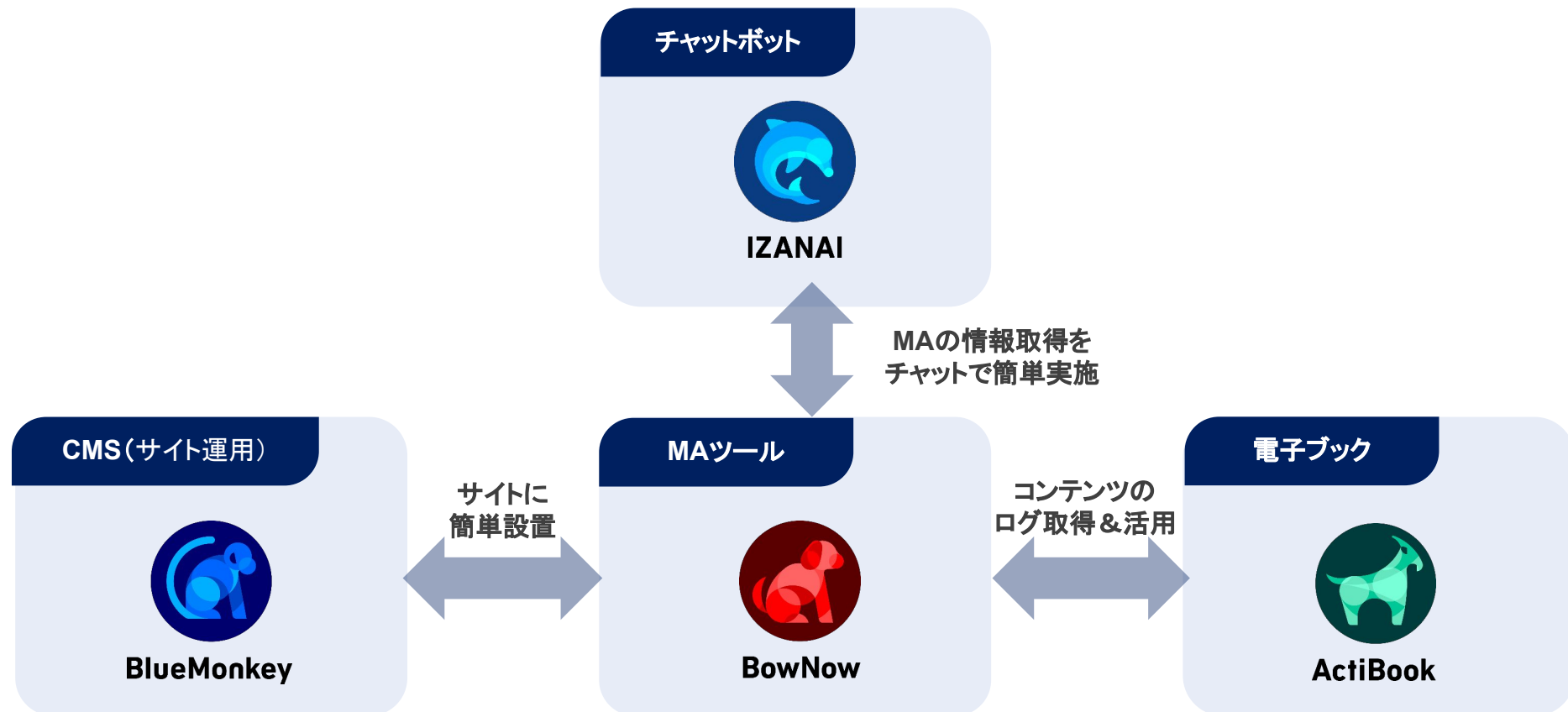
デジタルマーケティング施策は、Cloud CIRCUSひとつで

驚くほど簡単にすぐ利用でき、「顧客を増やす・育てる」を実現することができる。
それが、デジタルマーケティングツールの Cloud CIRCUSです。



③Cloud CIRCUSだから提供できる価値

目的に合わせて **Cloud CIRCUSのツールを自由に組み合わせて利用** でき、
導入効果を最大限に高めることができます。





BowNow

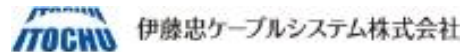
事例

BowNowは**14,000以上の導入実績**を持つ、**MAシェア国内No.1※**のツールです。

多くの企業様にご導入いただいております。

※出展元: Date Sign

導入企業様



事例① 株式会社リフコム様

1度のメルマガ送信で**4件の商談を獲得！**

株式会社リフコム様



印刷業/Webサイト制作動画制作

従業員:100名

活用方法

- 顧客を「直接受注する層」「代理店」などでセグメントし、それぞれに合った内容でメルマガを作成し、送信
- 見積依頼やお問い合わせがあったらすぐに営業担当者を割り当てることで担当者を明確にし、フォローに抜け漏れが発生しないような仕組みづくり

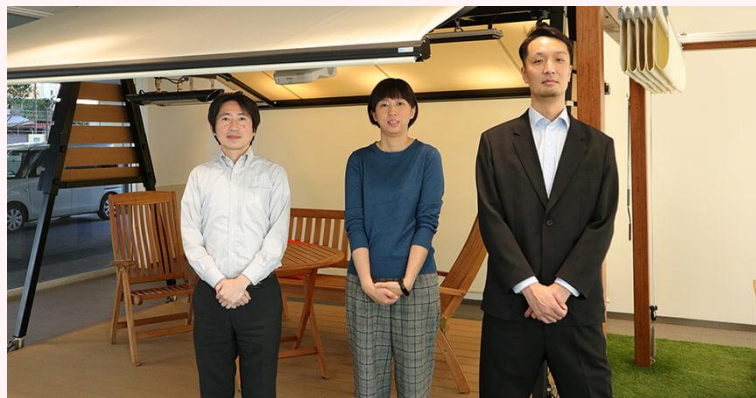
お客様の声

- 約600通のメルマガ送信から4件の商談を創出
- 営業部内に「獲得したリードを活かそう」という雰囲気生まれた
- お問い合わせや見積依頼などのアクションに対して担当を明確に設定でき、上長がフォロー状況を管理しやすくなった

事例② BXテンパル株式会社様

コロナ禍の営業改革で問い合わせ対応を仕組み化！

BXテンパル株式会社様



製造

オーニングの製造・販売・施工

Blue Monkey導入企業

活用方法

- 社内の名刺をすべてデータ化し、BowNowに取り込む
- CVの種類ごとに顧客ステータスを付与し、管理。インサイドセールス活動もおこなう。
- ホワイトペーパーを作成し、そのフォームを BowNowで作成

お客様の声

- MAを含め、デジタルマーケティングはツールを入れたら終わりではなく、いかに活用できるかを考えないと成果につながっていきません。今後、MAツールを導入しようという方は、導入したあとの活用のことをきちんと考えると成果があがりやすいと思いますし、クラウドサーカスはそこをきちんとサポートしてくれる会社だと思います。

事例③ 株式会社イグレック様

失注リードの再活用や顧客フェーズ管理に BowNowが活躍

株式会社イグレック様



飲食店向けセルフオーダーシステムの運営・販売

活用方法

- 失注したリードに対し、失注理由に応じた情報をメールマガジンで配信
- ホワイトペーパーを設置し、ダウンロードした人に対してアプローチ
- 営業メンバーと協力しながら ABMテンプレートでフェーズ管理

お客様の声

- WEBマーケティングの施策は、時間と労力のかかるものであり、組織のリソースやコストが限られるなかで、どこまでアクセルを踏み続けられるかが重要です。そういう点では、BowNowはとても「コスパのいい」ツールであり、コスト負担の低さやわかりやすい機能が「まずやってみて」継続するのに向いていると思います。



About us



社名	クラウドサーカス株式会社
共同代表	北村 健一 CEO 金井 章浩 COO
本社	〒163-0919 東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モノリス 21F
拠点	【大阪支店】 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町 4-20 グランフロント大阪 タワー A17階 【福岡支店】 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南 1-10-4 第二博多借成ビル 4階
TEL	0120-919-901
URL	https://cloudcircus.jp/
資本金	150,000千円
設立	2021年7月1日
株主	スターティアホールディングスグループ 東証プライム 3393(連結100%子会社)