



## BowNowフリープランを活用した 効率的な商談の増やし方

1. クラウドサーカス株式会社について
2. フリープラン活用 5選
3. フリープラン活用 実践編
4. BowNowについて
5. おわりに



# BowNow

by CloudCIRCUS

1. クラウドサーカス株式会社について
2. フリープラン活用 5選
3. フリープラン活用 実践編
4. BowNowについて
5. おわりに



# BowNow

by CloudCIRCUS

# 会社概要



## クラウドサーカス株式会社

Startia holdings 東京証券取引所プライム市場(証券コード3393)

URL: <https://cloudcircus.jp/>

住所: 〒163-0919 東京都新宿区2-3-1 新宿モノリスビル21F

Tel: 03-5339-2105(代表)

代表者: CEO北村健一 COO金井章浩

資本金: 150,000千円

株主: スターティアHD株式会社(連結100%子会社)

設立: 2021年7月1日 ※スターティアラボ株式会社 Mtime合併

従業員数: 120名(2021年7月1日現在)

事業内容: デジタルマーケティング、SaaS販売及びコンサルティング支援

### Business History



**Website Design**  
Since.2005



**Web marketing**  
Since.2008



**Digital marketing**  
Since.2018

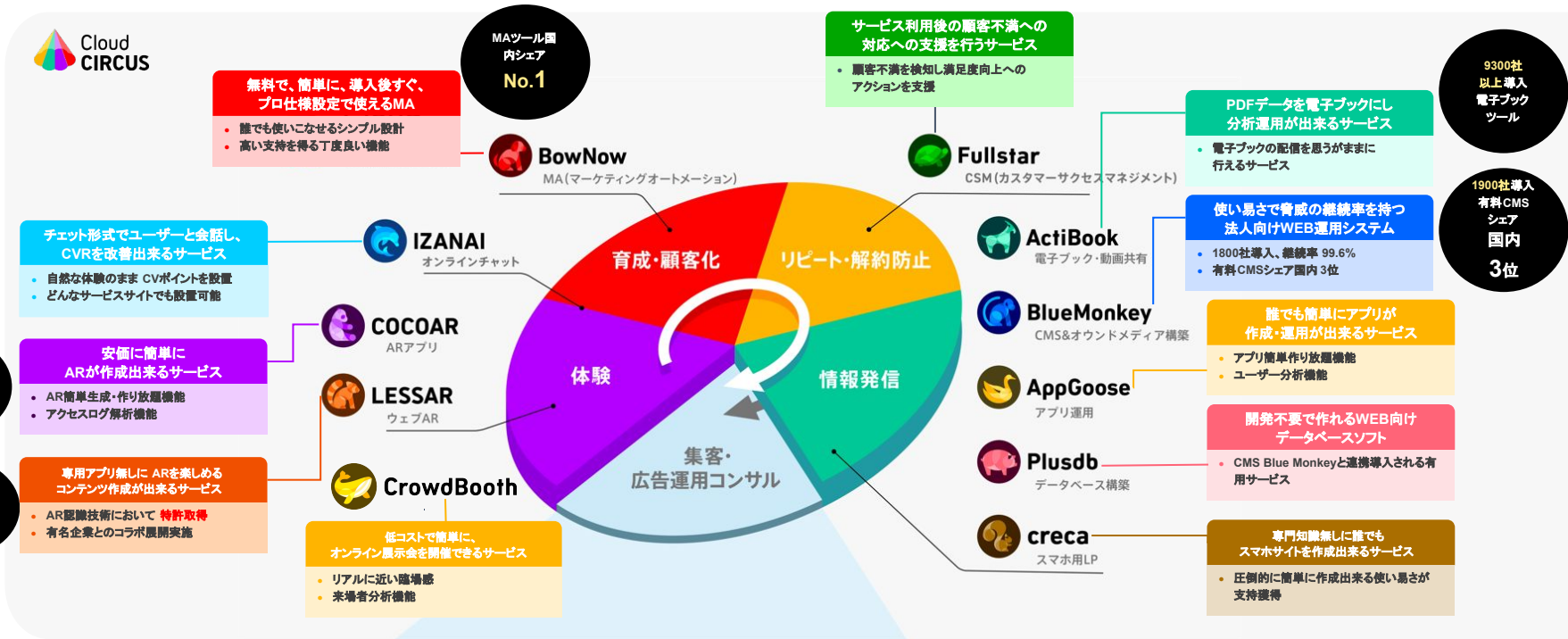


**Digital marketing**  
Since.2021

# 主要11プロダクト

安価で、簡単に、使いこなせる、顧客を増やす5つの課題領域「情報発信」「集客」

「顧客体験価値向上」「見込顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を実現するSaaSツール群です。



1. クラウドサーカス株式会社について
2. フリープラン活用 5選
3. フリープラン活用 実践編
4. BowNowについて
5. おわりに



# BowNow

by CloudCIRCUS

# マーケティングオートメーションの目的

## マーケティングオートメーションの活用で「商談」が増える

MAツールの導入により 見込み顧客の行動から検討段階を把握可能  
顧客の状況に応じた、きめ細やかなアプローチを実現 します



# 1.見込みリストを作る (行動・属性がアツい)



# 見込みの高いリードとは？

✓ 検討レベルが高い

顧客が起こした『行動』を起点とした考え方

✓ ポテンシャル(顧客条件)が良い

顧客が持つ『企業・個人の属性情報』を起点とした考え方



# 見込みの高いリードとは？

✓ 検討レベルが高い

顧客が起こした『行動』を起点とした考え方

✓ ポテンシャル(顧客条件)が良い

顧客が持つ『企業・個人の属性情報』を起点とした考え方



# アツいログの検索画面

## アクション ?

サイトアクセス

フォーム送信

会員登録

ログイン

ファイルダウンロード

メールを開封

メールから流入

メールからフォーム送信

メールから会員登録

AND検索  OR検索

-    回

-    回

-    回

-    回

-    回

-    回

-    回

-    回

-    回

## 閲覧ページアドレス ?

AND検索  OR検索 |  完全一致  部分一致

## 流入元アドレス ?

完全一致  部分一致

## 期間内のページビュー数 ?

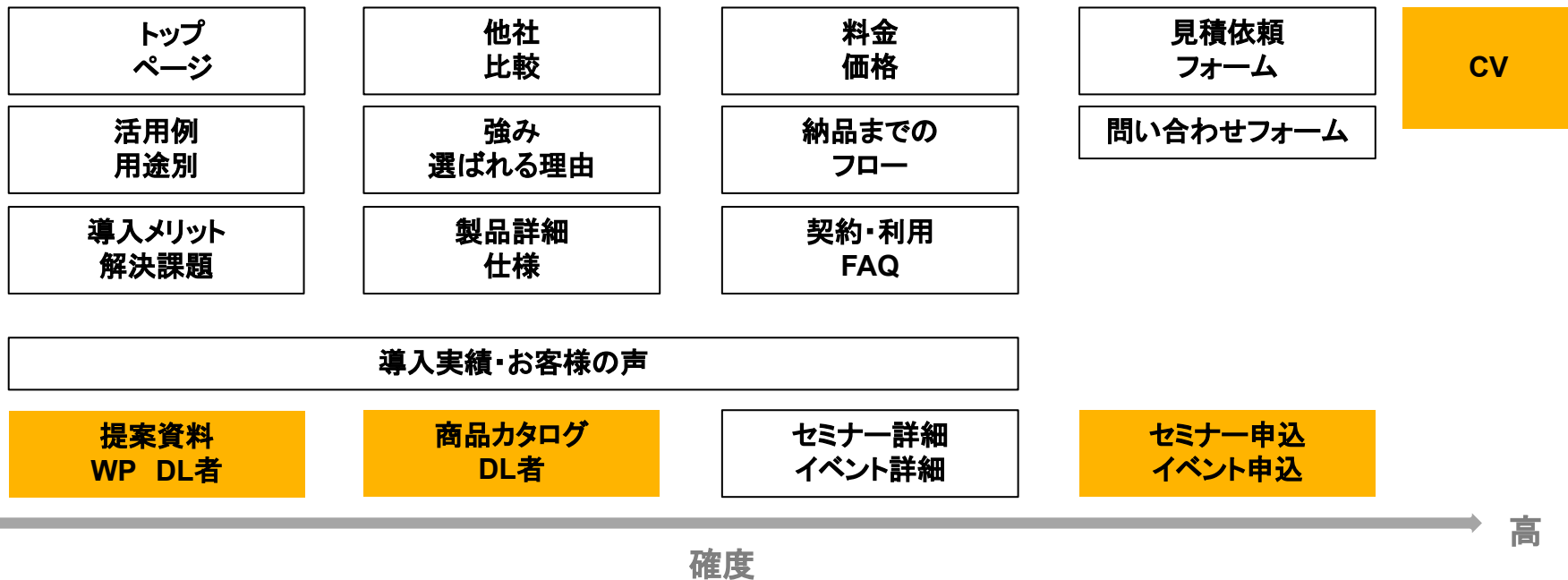
-    回

## DLしたファイル ?

AND検索  OR検索

# 検討レベルが高い人が起こすアクション例

□ ...ログのページ      ■ ...リード



## アツイページ閲覧以外の見極め方の例

- ・1社から複数人アクセスしている
- ・PV数が多い(キーページ含まれると更に○)
- ・短期間に何度もアクセスしている
- ・検討レベルが高い人向けのメールに反応した
- ・セッション数が多い
- ・マーケ施策に多数触れている
- ・過去に検討していた企業が再度アクション

# アツいリードとは？

✓ 検討レベルが高い

顧客が起こした『行動』を起点とした考え方

✓ ポテンシャル(顧客条件)が良い

顧客が持つ『企業・個人情報』を起点とした考え方



# アツいリードとは？

✓ポテンシャル(顧客条件)が良い

顧客が持つ『企業・個人情報』を起点とした考え方

例:業種や企業規模、地域

職種、役職、性別

採用活動 etc

# 正確な企業情報が確認できるターゲティング

BowNowでは2ヶ月毎に**最新情報が更新**されるので、常に下記のような条件に該当する最新のリスト抽出ができる。

▼ ターゲティング情報 (企業活動) ?

各種展示会出展状況  
各種展示会出展状況を選択

経営状況  
経営状況を選択

広報・マーケティング・営業活動状況  
広報・マーケティング・営業活動状況を選択

採用活動・雇用状況  
採用活動・雇用状況を選択

事業展開状況  
事業展開状況を選択

導入ツール  
導入ツールを選択

▼ ターゲティング情報 (製品・サービス) ?

製品・サービスカテゴリ  
選択してください

製品・サービス  
選択してください

▼ 企業情報の指定 ?

上場区分  
 上場  未上場

資本金  
 1000万未満  1000万-3000万未満  
 3000万-1億未満  1億-10億未満  
 10億-50億未満  50億以上  
 不明

売上高  
 3億未満  3億-20億未満  
 20億-100億未満  100億-500億未満  
 500億以上  不明

従業員数  
 20人未満  20-50人未満  
 50-100人未満  100-300人未満  
 300-1000人未満  1000人以上  
 不明

業種分類  
選択してください

業種  
選択してください

所在地  日本国内表記  海外表記

地方区分  
選択してください

都道府県  
選択してください

市区町村  
選択してください





# ターゲティング情報(企業活動)詳細

各種展示会出展状況	0101	展示会通信IT	1,950	f
	0102	展示会機械電子環境	6,428	f
	0103	展示会介護医療	1,767	f
	0104	展示会人事経営	408	f
	0105	展示会販促営業	477	f
	0106	展示会食品健康	4,257	f
	0107	展示会ファッション趣味インテリア	2,459	f
	0108	展示会自動車	1,720	f
	0109	展示会その他	2,995	f
	0110	展示会全体	17,371	t
	2001	展示会ニュース発表企業	18,338	i

経営状況	2104	東証マザーズ上場企業	376	i
	2105	JASDAQ上場企業	703	i
	2106	ベンチャー投資受入企業	2,158	i
	2116	設立5年以内	23,865	i
	2117	設立10年以内	63,729	i
	2118	第三者割り当て増資をしている企業	4,472	i
	2128	スタートアップ企業	10,490	i
	2130	表彰企業	28,243	i
	2131	補助金受領企業	17,890	i
	2133	SDGs・ESG推進企業	10,803	i
	2134	10周年企業	7,972	i
	2135	20周年企業	6,853	i
	2136	50周年企業	4,388	i
	2137	100周年企業	315	i

# ターゲティング情報(企業活動)詳細

広報・マーケティング・営業活動状況	2003	セミナー開催企業
	2004	キャンペーン実施企業
	2005	TVCM放送企業
	2107	CSRに力を入れている企業
	2111	EC・ネット販売をしている企業
	2114	地域貢献活動を推進している企業
採用活動・雇用状況	2202	中途採用企業
	2203	通年採用実施企業
	2205	エンジニアを採用募集している企業
	2206	ワークライフバランス重視企業
	2207	会社説明会実施企業
	2208	働き方改革・ダイバーシティー推進企業
	2209	営業職募集企業
	2211	テレワーク実施企業
	2212	2021新卒募集企業
	2213	2022新卒募集企業
	2214	2022新卒インターン募集企業
	2215	2023新卒インターン募集企業

導入ツール		MAツール
		SNS[

事業展開状況	2002	新商品リリース企業
	2101	海外進出企業、海外取引
	2102	グローバル化推進企業
	2103	JADMA会員企業
	2108	ISO認定取得企業
	2110	コールセンター保有企業
	2112	IT系認定パートナー企業
	2115	取引先に官公庁・自治体
	2119	合併企業
	2121	アジア進出企業
	2122	北米進出企業
	2123	欧州進出企業
	2124	新規事業開発企業
	2125	新規拠点・店舗立ち上げ企業
	2126	内部統制・コンプライアンス推進企業
	2127	特許出願企業
	2129	フランチャイズ企業
	3002	オムニチャネル
	3008	サブスクリプションサービス
	3009	キャッシュレス決済導入企業
3013	アクティブシニア活用	
3014	DX導入・関連企業	
3015	5G導入・関連企業	
3016	再生可能エネルギー発電企業	

# ターゲティング情報(企業活動)詳細

製造・製薬	1001	電子部品・モジュール
	1002	機械部品
	1003	製造・加工機械
	1004	科学・理化学機器
	1005	素材・材料
	1006	測定・分析・検査・センサ
	1007	画像処理
	1008	制御・電機機器
	1009	工具・消耗品・備品
	1010	設計・生産支援
	1011	オフィス関連用品
	1012	3次元関連
	1013	食品機器
	1014	飲料機器
	1015	スマート工場関連製品・サービス提供
	1016	光通信
	1501	製薬会社
	1502	医療機器製造・販売会社
	1551	水産食料品製造
	1552	畜産食料品製造
	1553	缶・瓶詰食料品製造
	1554	調味料製造
	1555	パン・菓子製造
	1556	酒類製造
	1557	茶・コーヒー製造

営業・マーケティング	1101	マーケティングツール	6,923
	1102	営業管理ツール	513
	1103	営業・マーケティング支援・代行	13,477
	1104	通販・EC支援	1,144
	1105	交通広告・OOH代理店	1,076
	1106	デジタルマーケティング支援	735
	1107	SNS広告・SNS運用	629
	1108	PR・ブランディング支援	7,116
	1109	SEO・SEM	4,468
	1110	マーケティングリサーチ	4,943

建設、建築	1901	建材	10,823
	1902	住宅設備	19,056
	1903	スマートビルディング	1,400
	1904	スマート住宅	2,601
	1905	リノベーション・リフォーム	38,452
	1907	省エネ・節電	15,610
	1908	都市開発	391
	1909	再開発	382
	1910	耐震	10,094
	1911	バリアフリー	2,971
	1912	工務店支援	113
	1913	スマートエネルギー	7,112
	1914	インテリアデザイン・インテリアコーディネータ	8,594

ITシステム業	1201	人事・給与	3,038
	1202	採用	71
	1203	財務・会計	1,347
	1204	基幹統合	1,064
	1205	生産管理	3,907
	1206	在庫・購買管理	1,626
	1207	販売管理	2,126
	1209	営業・顧客管理	2,629
	1210	データ分析・管理	3,223
	1211	情報共有	956
	1212	ネットワーク・通信インフラ	1,140
	1213	データセンター	1,455
	1214	サーバー・ストレージ	215
	1215	運用管理・監視	533
	1216	ネットワークセキュリティ	374
	1217	コンテンツセキュリティ	556
	1218	ID・アクセス管理セキュリティ	164
1219	その他セキュリティ	255	
1220	リモートワーク	368	
	1221	システムインテグレータ	9,343

# ターゲティング情報(企業活動)詳細

人事・総務・経理	1301	経理アウトソーシング
	1302	給与計算アウトソーシング
	1303	採用アウトソーシング
	1304	研修アウトソーシング
	1305	人事制度策定
	1306	オフィスリニューアル
	1307	RPA
	1308	社会保険労務士
	1309	人材紹介会社(中途)
	1310	人材紹介会社(新卒)
	1311	税理士・公認会計士
	1312	福利厚生
	1313	省エネ・節電
	1314	オフィスセキュリティ
1315	オフィスサービス	
1316	働き方改革	
1317	省エネコンサルタント	
制作・開発	1401	Webサイト制作
	1402	ECサイト・システム構築
	1403	カタログ・チラシ制作
	1404	動画・映像制作
	1405	アプリ開発
	1406	ロゴ・イラスト制作
	1407	顧客管理システム
	1408	予約管理システム
	1409	アプリ開発事業者(ゲームアプリなど)
	1410	クラウドソーシング

教育	1601	学校業務支援
	1602	教育 セキュリティ
	1603	教育 ICT機器
	1604	教育 タブレット導入・活用
	1605	eラーニング
	1606	プログラミング・STEM(学びNEXT)
	1607	教材・教育コンテンツ
	1608	学校施設・サービス
農業	1701	アグリ生産技術
	1702	スマートアグリ技術
	1703	農産物加工・流通技術
	1704	農作業負担軽減
	1705	VegeFruPack
	1706	土づくり
	1707	農業ファッション
	1708	農産物ネット直販
	1709	畜産資材

医療	1801	医療機器	1,973
	1802	院内設備	2,961
	1803	滅菌・衛生用品	797
	1804	ヘルスケア機器	343
	1805	防災	783
	1806	病院向けサービス	992
	1807	セキュリティ	1,033
	1808	医療用ロボット	438
	1809	再生医療	2,420
	1810	臨床試験	723

トレンド	3001	キャッシュレス決済導入支援	1,354
	3004	AI・ロボット	18,003
	3005	アクティブシニア向けサービス	1,077
	3006	サイバーセキュリティ	1,230
	3007	テレワーク製品・サービス提供企業	4,091
	3010	シェアオフィス	536
	3011	シェアライド	206
3012	IoT	4,238	
その他サービス	2301	不動産サービス	62,470
	2302	ブライダルサービス	5,603
	2303	葬儀・終活サービス	3,237
	2304	リサイクル・廃棄物処理	23,456
	2305	自動車修理	3,367

# ABMテンプレート機能

テンプレートだからこそ“誰でも”短期的な成果と中長期的な育成活動を実現できる

ステータス移行条件	1ヶ月に3アクセス	中間CV	アポ獲得	訪問	担当OK	契約	
リードステータス分布	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
<b>A</b> 年商100億以上 373 新規獲得  373	200 潜在	20 顕在化	3 アポ見込み	10 アポ	100 訪問済	30 案件化	10 受注
<b>B</b> 年商1億~100億 365 新規獲得  365	250 潜在	30 顕在化	5 アポ見込み	10 アポ	50 訪問済	15 案件化	5 受注

BowNowは10,000社以上に運用支援を行い、蓄積したデータからゴールデンルートをテンプレート化！

# 【導入事例】株式会社LIG様(WEB制作など)

導入1週間でアポ獲得率が188%にアップ！

## 課題

- ・コール先のリスト作成に時間がかかる
- ・リストのアツさが判断できないため、営業によってアポイント率の差が大きい

## 施策

- ・キーページ閲覧者(アツいリスト)のみを抽出して、営業がアプローチ

## 結果

- ・導入から1週間運用:アポ獲得率6.3%→11.9%へ向上(188%にアップ)。
- ・導入3か月:BowNowで獲得したリードに電話・追客→受注を獲得

## 2.ナーチャリングを効果的に実施する

# 42種類のテンプレートを用意 ※フリープランは9種類

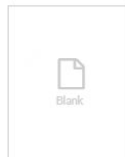
メールテンプレートを選ぶ

テンプレート名で検索



閉じる

全42件中 / 25



テンプレートを使用しない



テンプレート01



テンプレート02



セミナー紹介(テキスト風)...



セミナー紹介(テキスト風)...



セミナー紹介(テキスト風)...



レイアウトテンプレート(青)



レイアウトテンプレート(青)



レイアウトテンプレート(青)



レイアウトテンプレート(青)



深み訴求コンテンツ【青】



深み訴求コンテンツ【緑】



深み訴求コンテンツ【黄】



深み訴求コンテンツ【赤】



資料ダウンロード訴求コン...



不審私試テンプレート



不審私試テンプレート



不審私試テンプレート



不審私試テンプレート



不審私試テンプレート

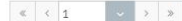
メールテンプレートを選ぶ

テンプレート名で検索



閉じる

全42件中 / 50



アポボ打診 (ステップ4) 【青...



レポート紹介 (ステップ1) ...



機能紹介 (ステップ2) 【緑...



事例紹介 (ステップ3) 【緑...



アポボ打診 (ステップ4) 【緑...



レポート紹介 (ステップ1) ...



機能紹介 (ステップ2) 【赤...



事例紹介 (ステップ3) 【赤...



アポボ打診 (ステップ4) 【赤...



ブログ・コラム記事誘導 [...]



ブログ・コラム記事誘導 [...]



ブログ・コラム記事誘導 [...]



ブログ・コラム記事誘導 [...]



不審私試テンプレート



不要私試テンプレート



不審私試テンプレート



不要私試テンプレート



# ナーチャリングの考え方

## 不信

「信用できない」を解消

- ・業界の最新情報
- ・知識ノウハウ系
- ・技術情報

## 不要

「必要ない」を解消

- ・導入メリット
- ・用途業界別
- ・解消される問題

## 不適

「他社のものでよい」  
を解消

- ・強み訴求と証明
- ・コンセプト
- ・実績や外部評価

## 不急

「今じゃない」を解消

- ・無料相談
- ・サンプル、デモ
- ・キャンペーン

ノウハウの提供(業界情報・技術情報・市場データなど)、イベント紹介(展示会・セミナーなど)、お客様の声

# BowNowでメールマーケティングを実施する

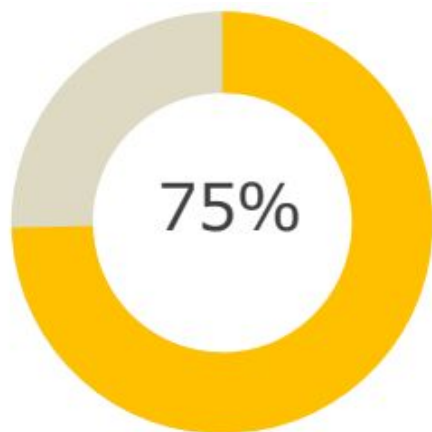
## 「リードステータス分布」を活用し、送信するメールを決めよう

リードステータス分布		潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
 2019春展示会リスト 新規獲得	69	17	1	14	6	8	3	2
	0	不信 解消	不要 解消	不適 解消	アポ	不急 解消	案件化	受注
 製造業 新規獲得	48	24	11	1	1	4	1	1
	1	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
リードステータス分布		潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
 2019春展示会リスト 新規獲得	69	17	1	14	6	8	3	2
	0	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
 製造業 新規獲得	48	24	11	1	1	4	1	1
	1	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
導入事例/業界に特化した情報								

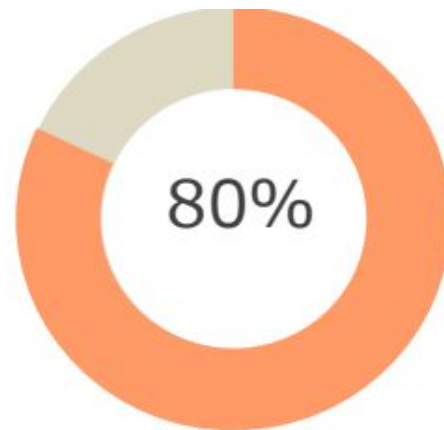
### 3. 失注顧客の再検討をキャッチする

# 顧客の性質を知る

問合せした顧客のうち  
直近検討ではない割合



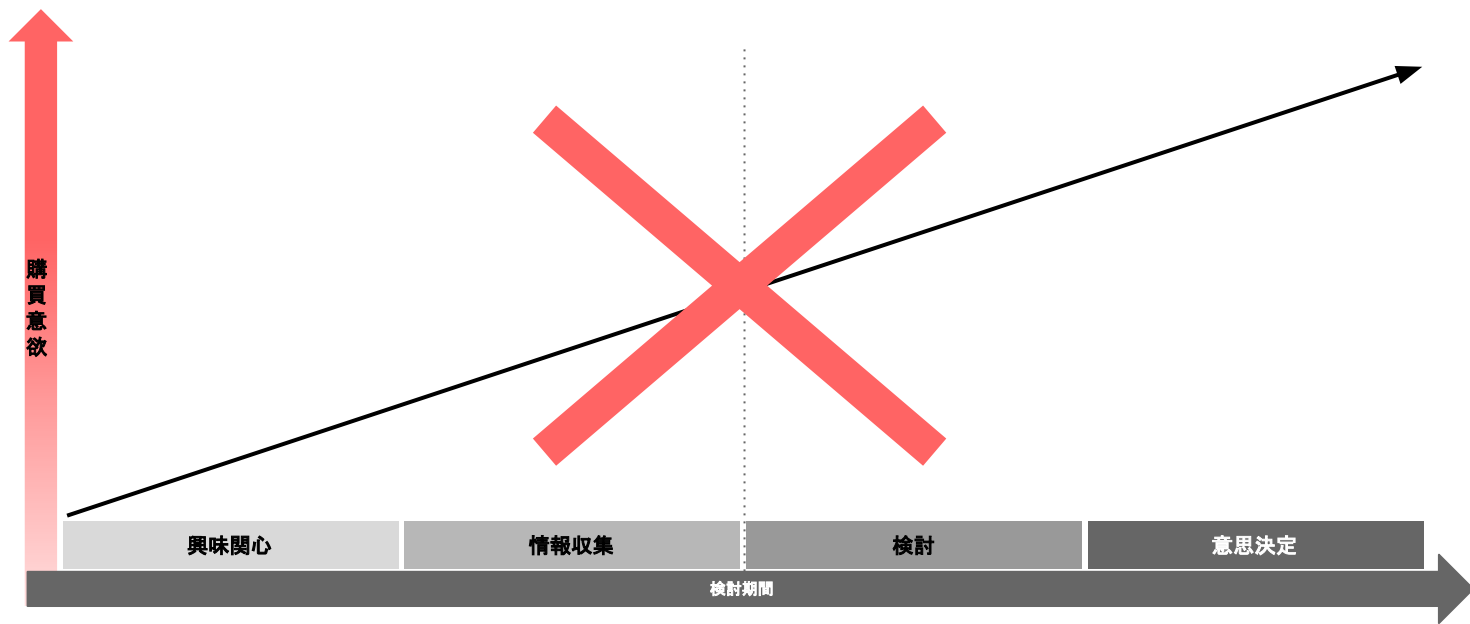
フォローを辞めてしまった顧客のうち  
2年以内に競合企業から購買する割合



※出典: Sirius Decision(欧米のマーケティングコンサルティングファーム )

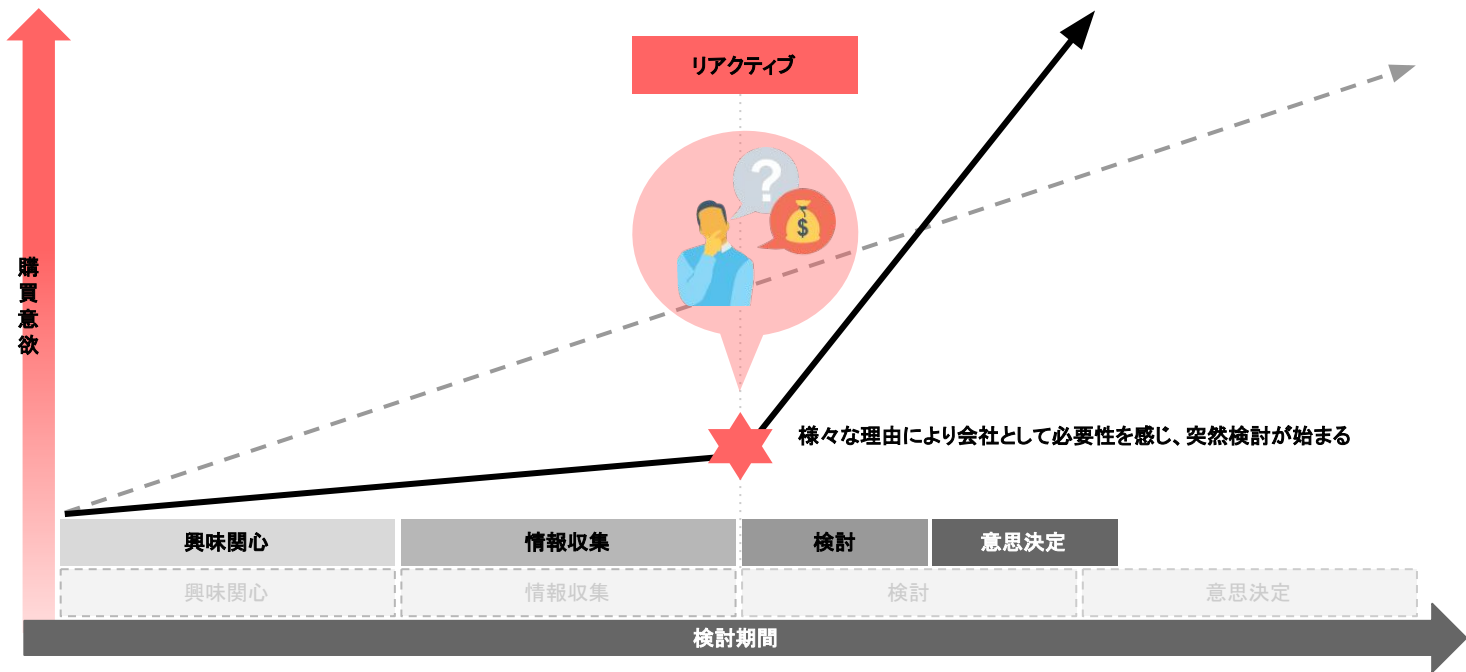
# BtoB ナーチャリングにおけるよくある勘違い

論理的、機能的に購買判断するため購買意欲が“一定のペース”で上がることはまずない



# BtoB の購買フローにおける「リアクティブ」現象

BtoBでの購買検討は、長期的に情報収集し何らかの理由で突然アクティブになり、一瞬で検討が終わる



# BowNowで「リアクティブ」を察知する方法

「リアクティブ」かつ30日以内に指定した  
キーページを含むセッションが2回以上

アポ見込み以上になると、  
自動で担当者へ連絡！



リードステータス分布	潜在	準潜在	顕在化	アポ見込み	アポ獲得	訪問済	案件化	
 A 新規獲得	A担当リスト一覧 14 0	2 潜在	0 準潜在	2 顕在化	3 アポ見込み	0 アポ獲得	1 訪問済	4 案件化

4.リード獲得以降も一括管理する



# 1.架電するトリガー条件を決める

リードステータス分布	潜在	準顕在	顕在化	アポ見込み	アポ獲得	訪問済	案件化	
<b>A</b> 展示会獲得リスト【リード獲得元】 新規獲得 167 0	23 潜在	7 準顕在				31 アポ獲得	37 訪問済	26 案件化
<b>B</b> 資料請求者 新規獲得 161 0	23 潜在	6 準顕在				31 アポ獲得	34 訪問済	26 案件化
<b>C</b> 製造業【関東エリア】 新規獲得 717 14	112 潜在	9 準顕在				39 アポ獲得	47 訪問済	50 案件化
<b>ALL</b> 全てのリード 新規獲得 225 6	25 潜在	7 準顕在	4 顕在化	6 アポ見込み	39 アポ獲得	47 訪問済	50 案件化	

架電対象

# 2.顧客の行動ログを確認する



坂場 彩七

sid\_8cc84b1809bf65d5cedf

〇〇工業株式会社 cid\_4288a351efb3f6dc4173



nr.sakaba@cloudcircus.co.jp



アクション履歴

詳細情報

配信状況

名寄せ設定



ToDo

結果を入力

対応期限 2021.10.13 担当者 坂場紀香

コールする



詳細を表示

タイムライン



絞り込む

メモを追加

すべて

サイト

メール配信

CV

ToDo

メモ

更新



2021-10-06 10:44

ToDoを登録しました

更新者 坂場紀香  
次回ToDo コールする/坂場紀香  
todo登録  
【次回】...



2021-10-04 15:12

サイトに訪問しました (4PV)

ランディングページ: メール配信停止フォーム

管理情報

編集

担当者  
設定されていません

ステータス  
● 顕在化

グループ  
新規

タグ

問い合わせ 認証フォーム資料DL

メルマガリスト

リード獲得元  
設定されていません



# 2.顧客の行動ログを確認する

## PV詳細



### タイムライン

すべて サイト メール配信 CV ToDo メモ 更新

- 2021-10-04 15:12  
サイトに訪問しました (4PV)  
ランディングページ メール配信停止フォーム  
流入元サイト Direct
- 2021-09-29 10:01  
メールからサイトに訪問しました (4PV)  
ランディングページ お問い合わせフォーム  
流入元メール テスト2
- 2021-09-28 15:42  
サイトに訪問しました (11PV)  
ランディングページ 資料DLフォーム (BowNow)  
流入元サイト https://awsdev055.cms2.jp/dcmsadm/contents-preview/index/contentsNum/17/
- 2021-09-17 15:49  
メールからサイトに訪問しました (2PV)  
ランディングページ コーポレート #01  
流入元メール テスト1
- 2021-09-17 15:42  
サイトに訪問しました (4PV)



アクション日時	ページタイトル	滞在時間	読了率
2021-09-28 16:28:41	お問い合わせフォーム	END	-
2021-09-28 16:28:08	お問い合わせフォーム	00:00:33	-
2021-09-28 16:27:49	お問い合わせフォーム	00:00:19	20%
2021-09-28 16:27:43	お問い合わせフォーム	00:00:06	-
2021-09-28 16:26:40	お問い合わせフォーム	00:01:03	-
2021-09-28 16:14:30	フォーム送信後ページ	00:12:10	-
2021-09-28 16:14:10	お問い合わせフォーム	00:00:20	16%
2021-09-28 16:08:28	コーポレート #01	00:05:42	-
2021-09-28 16:08:25	エラー	00:00:03	20%
2021-09-28 16:06:26	エラー	00:01:59	-
2021-09-28 15:42:39	資料DLフォーム (BowNow)	00:23:47	100%

# 3.アプローチ結果の入力



坂場 彩七

sid\_8cc84b1809bf65d5cedf

〇〇工業株式会社 cid\_4288a351efb3f6dc4173

nr.saka

## ToDo

対応期限 2021.10.13 担当者 坂場彩香

### コールする

ToDo結果と次回へのコメント

入力してください

次の期限

次の担当者

担当者にメールを通知する

次のToDo

- コールする
- 個別にメールする
- 初回商談する
- 再商談する
- 契約する
- 打ち合わせする
- その他



**5. マーケ施策の成果を可視化したい**

# イベント後に発生する課題

## ✓ 購買意欲が低い顧客が放置される

購買意欲が高い顧客は営業がフォローするが、  
それ以外からも成果を生み出せるのではないか？

## ✓ アプローチ状況が不透明

エクセル等で管理しており、組織として状況がつかめない

## ✓ イベント後、継続的な接点を持っていない



# イベントごとの成果を可視化するために

獲得した顧客情報をBowNowへ**インポート**！

2022年4月  
展示会



営業過去名刺



セミナー参加  
リスト



# ABMテンプレート機能 ~ポテンシャル設定機能~

リードステータス分布	潜在	準潜在	顕在化	アポ見込み	アポ獲得	訪問済	受注
展示会獲得リスト【リード獲得元】 <b>2022年4月展示会リスト</b> 新規獲得 0	27 潜在	9 準潜在	5 顕在化	2 アポ見込み	28 アポ獲得	37 訪問済	7 受注
製造業【関東エリア】 <b>営業過去名刺</b> 新規獲得 18	118 潜在	13 準潜在	8 顕在化	4 アポ見込み	34 アポ獲得	48 訪問済	8 受注
セミナー参加リスト <b>セミナー参加リスト</b> 新規獲得 1	5 潜在	0 準潜在	1 顕在化	0 アポ見込み	2 アポ獲得	4 訪問済	3 受注

かんたん3ステップで利用可能！

①条件を決める

上場区分

東証一部     東証二部     地方上場  
 JASDAQ     マザーズ     ヘラクレス  
 非上場

タグ

AND検索     OR検索

2018展示会 × WEB問合せ ×

②お気に入りに保存

検索条件

クリア 検索

> 個別検索 ?

検索条件を保存する

③あとは選ぶだけ

保存した検索条件

企業規模500名以上  
 企業規模100名から300名  
 企業規模100名以下  
 2018展示会  
 営業過去名刺  
 製造業東証一部

ステータス

潜在  
 顕在化  
 アポ見込み  
 アポ  
 訪問済  
 案件化  
 受注



1. クラウドサーカス株式会社について
2. フリープラン活用 5選
3. **フリープラン活用 実践編**
4. BowNowについて
5. おわりに



# BowNow

by CloudCIRCUS

# フリープラン活用 ～実践～

01

設計・準備

全体設計、ツールの設定、リード登録

02

メール配信

メール作成、メール配信、成果測定

03

アプローチ

アツい顧客の可視化<sup>6</sup>、アプローチ

# 01. 設計・ツール設定

- MA設計の肝

明確なゴールを設定しましょう！

MA活用の目的、ゴールの設定

トラッキングコード設置

リード登録

担当者決め

スケジュール

# 01. 管理シート ※ご希望の方はアンケートにて！

DPOメソッドレ	項目	詳細項目	完了	もう少し	これから	コメント
Lv.1・2	初期設定	トラッキングコードの設置				
		ABMテンプレートの実施				
		プライバシーポリシーの記載				
		フォーム作成				
		メール設定				
		アカウント複数発行				
		ステータスの活用				
		グループの活用				
		タグ項目の活用				
Lv.3	成果創出	リードステータス分布の活用				
		フォームDMからの返信				
		メール配信して返信から商談化				
		メール配信からのイベント集客				
		【架電】メールの結果へアプローチ				
		【架電】企業IPリストへアプローチ				
Lv.3/4	アツいリード条件	条件1：				
		条件2：				
		条件3：				
		条件4：				
	営業の対応状況	アツいリード条件にアプローチする担当がいる				
	アプローチ結果は蓄積できる？	①BowNowに営業が蓄積 ②BowNowに営業以外が蓄積 ③他のツールに蓄積 ④どこにも蓄積できていない				

## 02. メール配信について



### セグメントにこだわりすぎない

細かいセグメント分けではなく、  
まずは優先して送れそうなリードからメールを送信する  
例: 展示会名刺リスト



メールマーケティングがはじめての場合 → 製品(サービス)紹介メール

メールマーケティング運用中の場合 → 4つの不を基に考えたメール

細かい設計をしてメールを作成するよりはまず、  
顕在層の顧客をあぶりだし、商談の創出ができるようなメールを作成する

## Step01. 自社製品、サービスの強み・特徴を書き出す

Tips: 強みは具体的に書き出す

## Step02. 顧客のもつ課題を書き出す

Tips: もし思ったように出ない場合は営業担当者にヒアリング

## Step03. 自社の製品・サービスで課題をどのように解消できるか証明

Tips: 課題は1つだけでなく2-3つの課題を掛け合わせる

## 不信

「信用できない」を  
解消

- ・業界の最新情報
- ・知識ノウハウ系
- ・技術情報

## 不要

「必要ない」  
を解消

- ・導入メリット
- ・用途業界別
- ・解消される問題

## 不適

「他社のものでよい」「今じゃない」を解  
消

- ・強み訴求と証明
- ・コンセプト
- ・実績や外部評価

## 不急

- ・無料相談
- ・サンプル、デモ
- ・キャンペーン

ノウハウの提供(業界情報・技術情報・市場データなど)  
イベント紹介(展示会・セミナーなど)、お客様の声

### 03. アツい顧客の可視化・アプローチ



メールクリックユーザー



ステータス「顕在化」ユーザー

リードステータス分布	潜在	準顕在	顕在化	アポ見込み	アポ獲得	訪問済	受注
 展示会獲得リスト【リード獲得元】 新規獲得 0 167	27 潜在	0 準顕在	5 顕在化	2 アポ見込み	28 アポ獲得	37 訪問済	7 受注
 製造業【関東エリア】 新規獲得 18 722	118 潜在	11 準顕在	8 顕在化	4 アポ見込み	34 アポ獲得	48 訪問済	8 受注
 セミナー参加リスト 新規獲得 1 29	5 潜在	0 準顕在	1 顕在化	0 アポ見込み	2 アポ獲得	4 訪問済	3 受注





### ①架電する**条件**を決める

顧客が起こした『行動』を起点とし、

一定の条件を満たした顧客をアプローチの対象とする

### ②顧客の**行動ログ**を確認する

実際の行動ログを確認し、行動理由の仮説を立てる

### ③**アプローチ結果**の入力

断られた時がとても大切

# フリープラン活用 ～実践～

01

設計・準備

全体設計、ツールの設定、リード登録

02

メール配信

メール作成、メール配信、成果測定

03

アプローチ

アツい顧客の可視化<sup>4</sup>、アプローチ

1. クラウドサーカス株式会社について
2. フリープラン活用 5選
3. フリープラン活用 実践編
4. **BowNow**について
5. おわりに



# BowNow

by CloudCIRCUS

## BowNowが解決する「MAツールの課題」

BowNowは日本にマーケティングを“段階的”に根付かせていくことを目指している MAツールです。

一般的なMAツールの課題をBowNowで解決することができます。

### < 一般的なMAツールの課題 >



機能が使いこなせない



自動化にはtoo much



開始に時間がかかる

10,000社の導入で培ったノウハウをシンプルなテンプレートにすることで

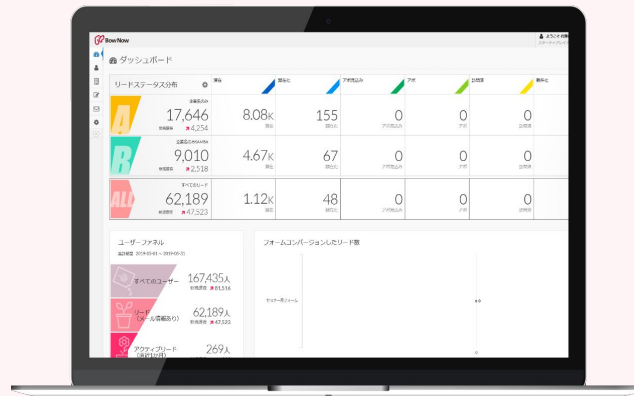
“機能がシンプルで、すぐに使える MAツール”を実現しました！

## 複雑な設定なしで、商談創出を効率化できる

日本のマーケティング現場で本当に使えるツールにするために、  
営業部門もマーケティング部門も使えるシンプルな設計にこだわりました。  
複雑な設定はなく簡単にマーケティング活動を始められます。

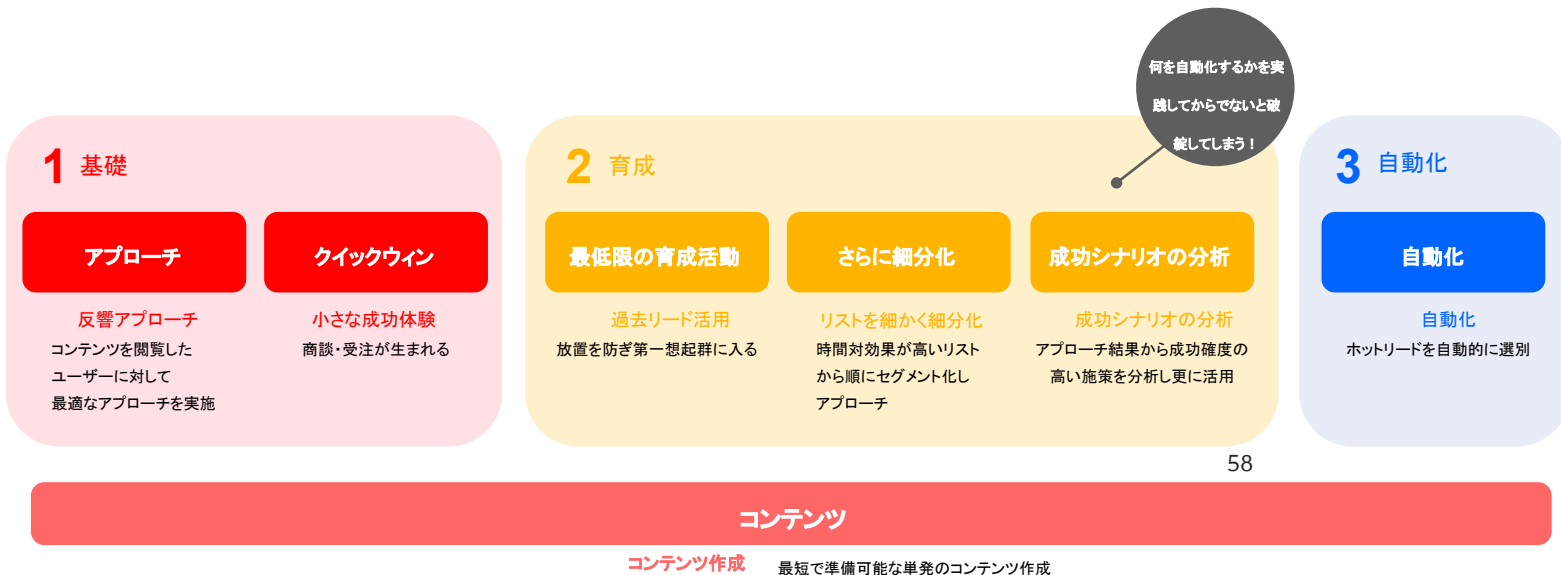
## 導入後すぐに成果が出て、かつ中長期的な育成活動も開始できる

中長期的な目線が必要な育成活動に必要な機能を備えつつも、  
即成果に繋げるための、いま「アツい」ユーザーを見つける機能が豊富です。  
成果を出しつつも中長期的な育成活動に取り組む土台が作れます。



# クラウドサーカス が考える"段階的な"MA活用の流れ

クラウドサーカスでは、まず「**小さな成功体験 (quick win)**」から「**勝ちパターン**」を探ることから始め、「**ナーチャリング活動の自動化**」ではなく、「**見込みリード選別の自動化**」を行うことを活動目的としています。



“



BowNow

はずっと無料でご利用いただけます

“

“今すぐ使えて、ずっと無料“

簡単に使いこなせる

マーケティングオートメーション

ご登録はこちらから

<https://client.cloud-circus.com/#/register?bownow>

## 登録のステップ

①Cloud CIRCUSの  
会員ID登録

CloudCIRCUS

②Cloud CIRCUSにログイン後  
「さっそく無料で使ってみる」

## フリープランでできること

- Webサイトに訪問している企業名がわかる
- ターゲット条件に合う企業だけを絞り込める
- 自動的にステータス分類されアツいリードされがすぐに分かる

# BowNow プラン内容

BowNowプラン	フリー	エントリー	ライト	スタンダード	ビジネス
月額費用	¥0	¥10,000	¥20,000	¥30,000	お問い合わせください
リード数	100	200	1,000	5,000	10,000
PV数	~50,000まで	~50,000まで	~50,000まで	~50,000まで	~300,000まで
ログ	○ 1か月間	○	○	○	○
メール配信	○ 配信上限あり	○ 配信上限あり	○	○	○
Webフォーム	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連携	×	△ 別途オプション	△ 別途オプション	△ 別途オプション	○

※表示価格は税抜き価格です。

※最低ご利用期間は年間となります。(フリープランを除く)

※「企業ログ」「ユーザーログ」に関しまして、エントリー、ライト、スタンダード、ビジネスは過去1年間のログが蓄積されます。

※「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。

※「Salesforce連携」に関しましてエントリー、ライト、スタンダードは別途オプション費用¥30,000円ご利用いただけます。ビジネスはオプションなしで利用が可能です。



## 【Cloud CIRCUSをご利用の方】

Cloud CIRCUS管理画面よりプランアップ申請が可能です（※クレジットカード払いのみ）



CloudCIRCUS

サービス一覧

- ダッシュボード
- BowNow
- Fullstar
- COCOAR
- LESSAR
- ActiBook
- IZANAI
- BlueMonkey
- Plusdb
- AppGoose
- creca
- DX Academy
- CMP

アカウント管理

**契約プラン変更**

- 会社基本情報
- 請求情報
- お知らせ

### 契約プラン変更

いつもご利用ありがとうございます。  
現在、2プロダクトが無料契約中です。

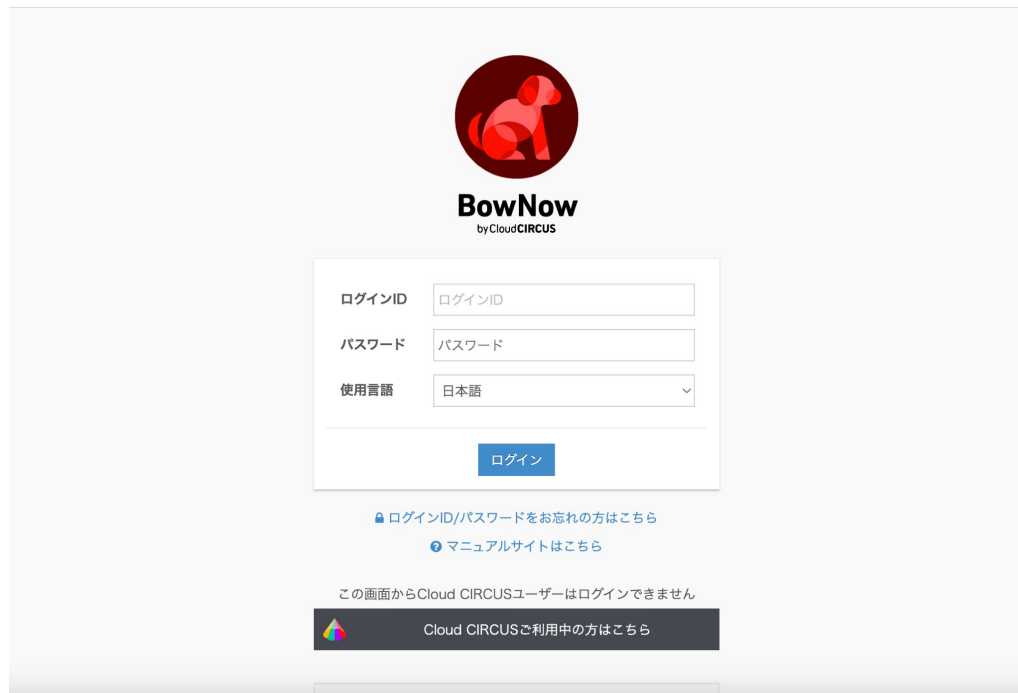
プロダクト	プラン	費用	
 <b>Fullstar</b> 既存顧客のLTVを最大化するCSM	Fullstar free	月額 ¥ 0	プラン変更
 <b>BowNow</b> シンプルだから使えるMAツール	BowNow free	月額 ¥ 0	プラン変更


金額は全て税抜き価格です。

## 有料プランのご利用方法

【BowNowのみご利用の方(下記画面よりログイン、ご利用されている方)】

[フリープランお問い合わせフォーム](#)よりご連絡ください。(※支払い方法は応相談)



  
**BowNow**  
by CloudCIRCUS

ログインID

パスワード


使用言語

[ログイン](#)

[ログインID/パスワードをお忘れの方はこちら](#)

[マニュアルサイトはこちら](#)

この画面からCloud CIRCUSユーザーはログインできません

 Cloud CIRCUSご利用中の方はこちら

## メール機能の追加について

メール機能がない旧プランをご利用の方は、本日のアンケートにてメールプランのご利用希望にチェックいただくと、後日メール機能を付与いたしますのでぜひお申し込みください！

会社・組織名 <b>必須</b>	<input type="text" value="クラウドサーカス株式会社"/>
氏名 <b>必須</b>	<input type="text" value="田中"/> <input type="text" value="太郎"/>
メールアドレス <b>必須</b>	<input type="text" value="example@cloudcircus.co.jp"/>
セミナーの満足度を教えてください <b>必須</b>	<input type="text"/>
セミナーの理解度を教えてください <b>必須</b>	<input type="text"/>
活用方法や操作方法についての個別相談を希望しますか？ <b>必須</b>	<input type="radio"/> 電話での相談を希望する <input type="radio"/> Zoomでの相談を希望する <input type="radio"/> 社内で検討し、必要があれば相談する <input type="radio"/> 現状は考えていない 相談をご希望する方は <a href="#">こちら</a> から日程をお選びください。
BowNow有料プランのお申し込み、ご説明を希望しますか？ <b>必須</b>	<input type="radio"/> 希望する <input type="radio"/> 社内で検討したい <input type="radio"/> 現状は考えていない
【旧フリープランをご利用】メールが利用できる新フリープランへの切り替えを希望しますか？	<input type="checkbox"/> 希望する

以下のことが気になる際は...

- ✓ MA(BowNow)の自社に合いそうな機能・運用イメージ
- ✓ BowNowのご紹介できなかった機能・操作感
- ✓ MAツール含め、デジタルマーケティング全体の取り組み方



この後立ち上がるアンケートフォームから  
ご予約ください

# About us



社名	クラウドサーカス株式会社
代表取締役	北村 健一
本社	〒163-0919 東京都新宿区西新宿-3-1 新宿モリス19F
拠点	【大阪支店】 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町-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-10-4 第二博多借成ビル4階
TEL	03-5339-2678(代表)
URL	<a href="https://cloudcircus.jp/">https://cloudcircus.jp/</a>
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株式会社 東証部3393(連結100%子会社)