

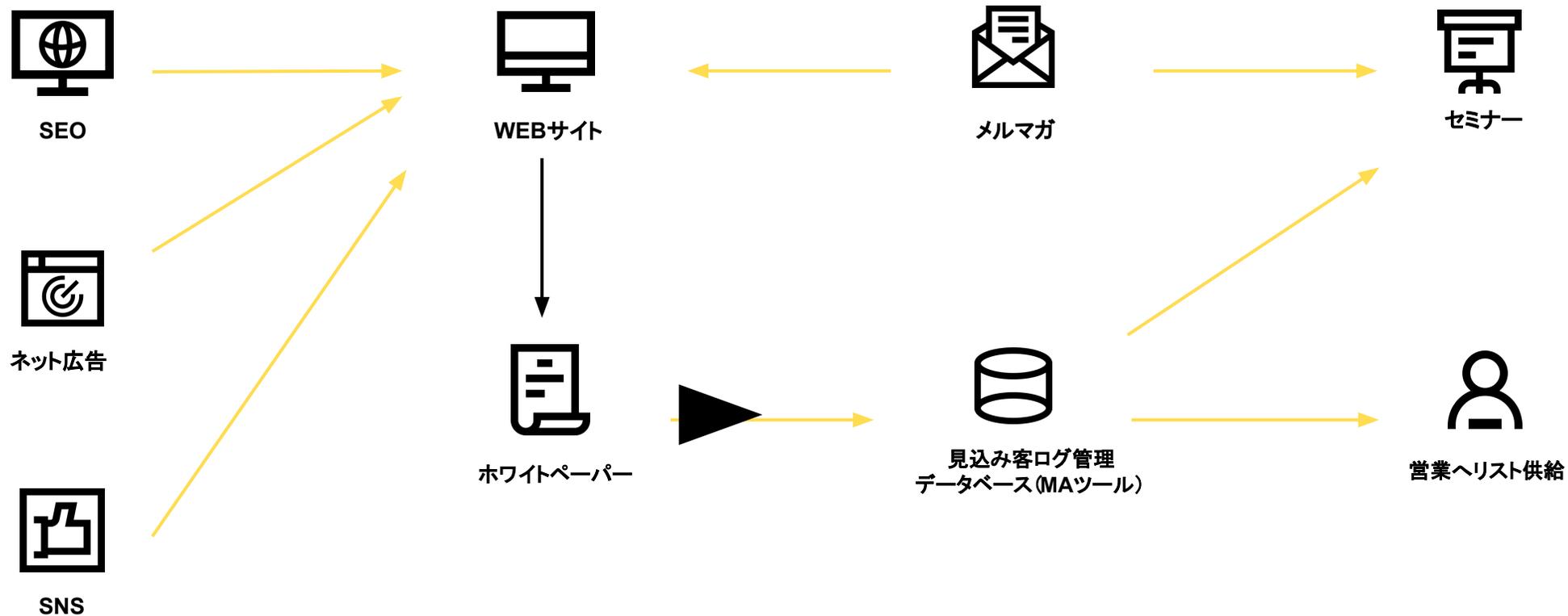


BowNow

MAツール タイプ別診断 & チェックシート

マーケティングオートメーション(MA)がカバーする領域

様々な顧客接点を通じて、顧客の集客・育成・選別を効率化し、セールスをサポートします。



マーケティングオートメーション(MA)の3タイプ

MAと一言でいっても多種多様で、ツールによって特徴がまったく異なります。しかし、特徴は違えどある程度の分類をすることは可能です。Mtameでは対応できるニーズごとに、大きく3つのタイプに分類しています。

■ ツールタイプとそれぞれが対応できるニーズ

初級マーケター & 営業向け

マーケティングと営業体制をこれから拡張していくので、まずは今の情報資産でも成果が出せる方法を選びたい。

シナリオ重視型

ある程度コンテンツの作成と管理が可能で、マーケティングオートメーション単体でナーチャリング活動を強化したい。

多機能 & CRM完全連携型

既にナーチャリング活動に取り組んでおり、SFAとの完全連携やより高い次元で個別対応の自動化を推進して、活動の生産性を高めたい。

MA導入確認シートで自社にあったタイプを診断

自社にあったタイプがわかるチェックシートで診断できます。

https://mtame.jp/dcms_media/other/macheck.xlsx

■質問例

- Q. MAツールを導入する(した)際の目標は？

- Q. 各種部門を巻き込んで始めますか？自部門のみで始めますか？

- Q. 自組織の課題はなんですか？

- Q. 上記課題が解決されている目標になっていますか？

マーケティングオートメーション(MA)の3タイプを診断

チェックシートの結果から、自社がどのタイプに当てはまるかを確認しましょう。

■ ツールタイプとそれぞれが対応できるニーズ

▼の質問にNOが多い、または値が小さい方

初級マーケター & 営業向け

マーケティングと営業体制をこれから拡張していくので、まずは今の情報資産でも成果が出せる方法を選びたい。

▼の質問にYESが多い、または値が大きい方

シナリオ重視型

ある程度コンテンツの作成と管理が可能で、マーケティングオートメーション単体でナーチャリング活動を強化したい。

★の質問にYESが多い方

多機能 & CRM完全連携型

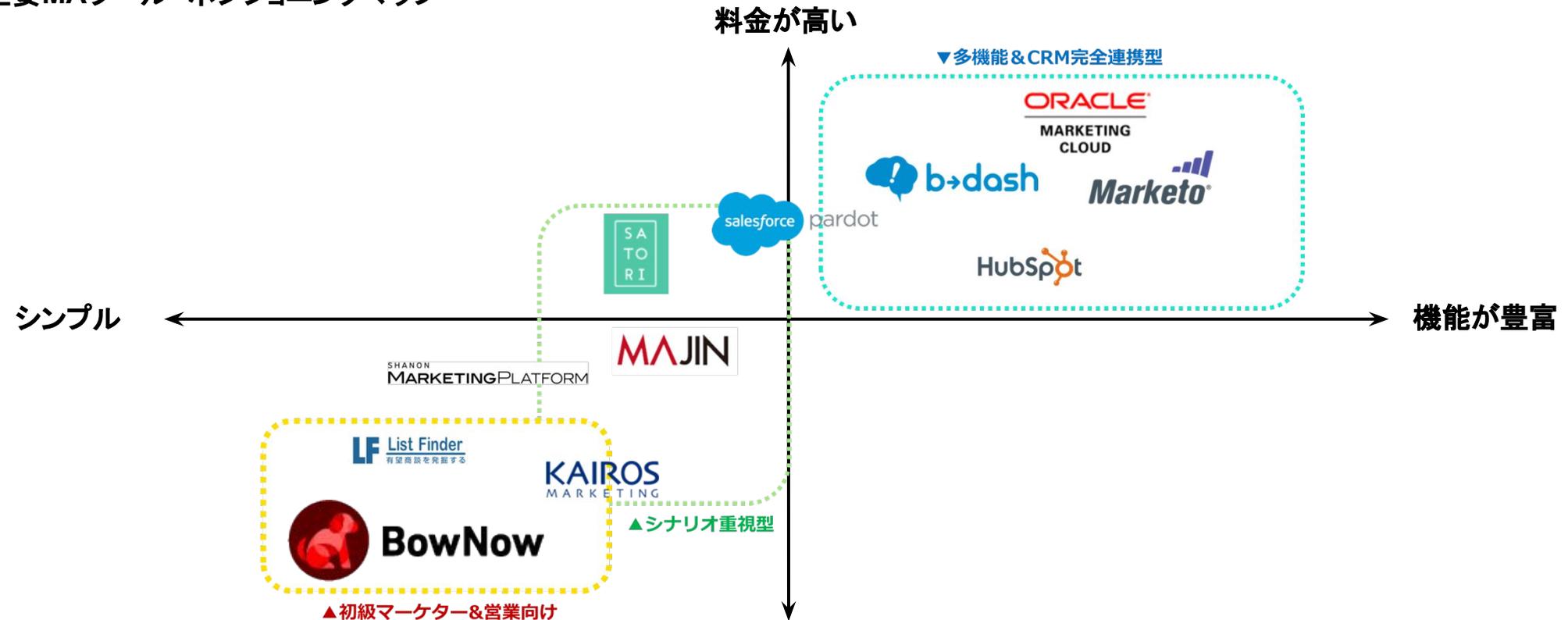
既にナーチャリング活動に取り組んでおり、SFAとの完全連携やより高い次元で個別対応の自動化を推進して、活動の生産性を高めたい。

主要商品比較

ナーチャリング、コンテンツマーケティングの習熟度に応じて、使われているツール群が異なってきます。

自社のレベルと目的に応じたツールを選びましょう。

■主要MAツール ポジショニングマップ



弊社MAツール「BowNow(バウナウ)」のご紹介



BowNow

「本当に必要な機能を使いやすいユーザービリティで」をモットーとした開発と、「活用を頂くための情報提供を発信・サポート」を行っています。

無料から始められるので、最低限のコストでマーケティング活動を開始できます。



導入社数

4,500社



国産MAシェア

NO.1



ツール継続率

93%



マーケティング支援

1,600社

BowNowでできること

見込み顧客の検討タイミングを創出・把握し、最適なコンテンツを配信できます。





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株式会社 東証プライム市場 3393(連結100%子会社)