



BowNow

BowNowご紹介資料

自組織にマーケティングを根付かせ、生産性の高い組織を作る為の
マーケティングオートメーションツールの始め方と活用法

1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. BowNowの運用イメージ
6. BowNowの機能
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by CloudCIRCUS

クラウドサーカス株式会社(英名: Cloud CIRCUS, Inc.)

資本金	150,000千円
役員	代表取締役CEO 北村健一
取締役	COO 金井章浩 小友 康広
監査役	植松 崇夫
従業員数	261名(社員216名、契約社員・スタッフ45名)※2024年3月末時点
事業内容	デジタルマーケティング SaaS「クラウドサーカス」の開発・販売及び、 デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務
本社住所	〒163-0919 東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モノリス21F
支店	大阪支店・福岡支店

さあ、顧客を増やそう。



Cloud
CIRCUS

デジタルマーケティングのすべてがここに。



累積導入数
55,000 以上

※2024年3月時点

働くに樂を。

「日本は生産性が低い」と言われます。
しかし、この国には優れたものづくりやサービス、
そして優秀な人々がたくさん存在しています。

足りないのは「マーケティング」である。
さまざまな現場を見てきた私たちはそう考えます。
マーケティングによる最適化ができないから、
正しい「利益」を生み出せない。
結果として生産性が低くなってしまう。

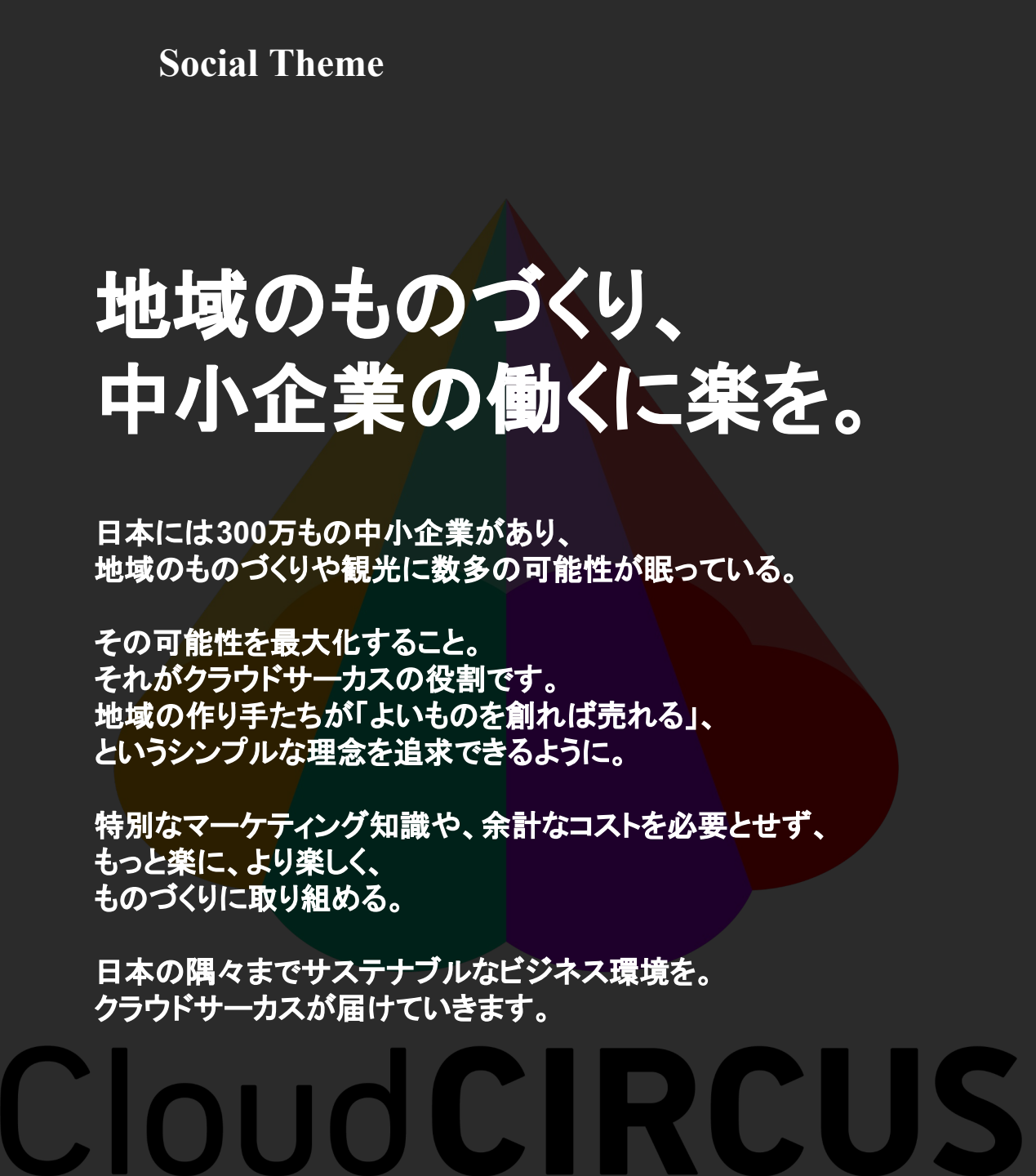
だからこそ、マーケティング・オートメーションや
エンターテインメント・テクノロジー、
それらを「適正価格」で使えるようにすることで、
日本のあらゆるビジネスにマーケティングを届けていきたい。

技術は「人」のためにある。その前提を私たちは追いかけます。
テクノロジーに任せられることは任せ、
人は「人がやるべき仕事」をやればいい。

人を樂にすること。そして、人がより楽しく働ける社会へむけて。
私たちはサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

CloudCIRCUS





Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

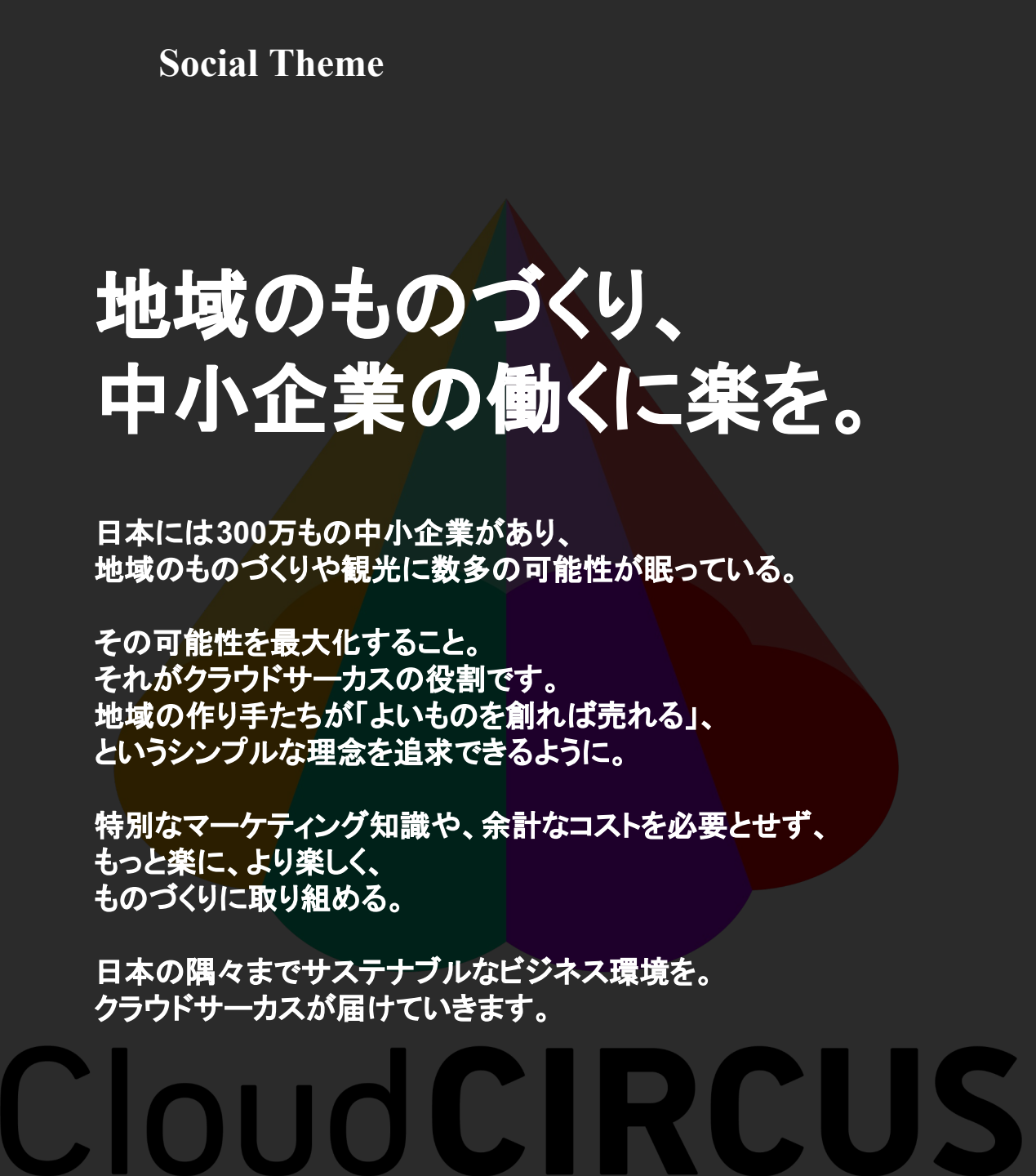
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

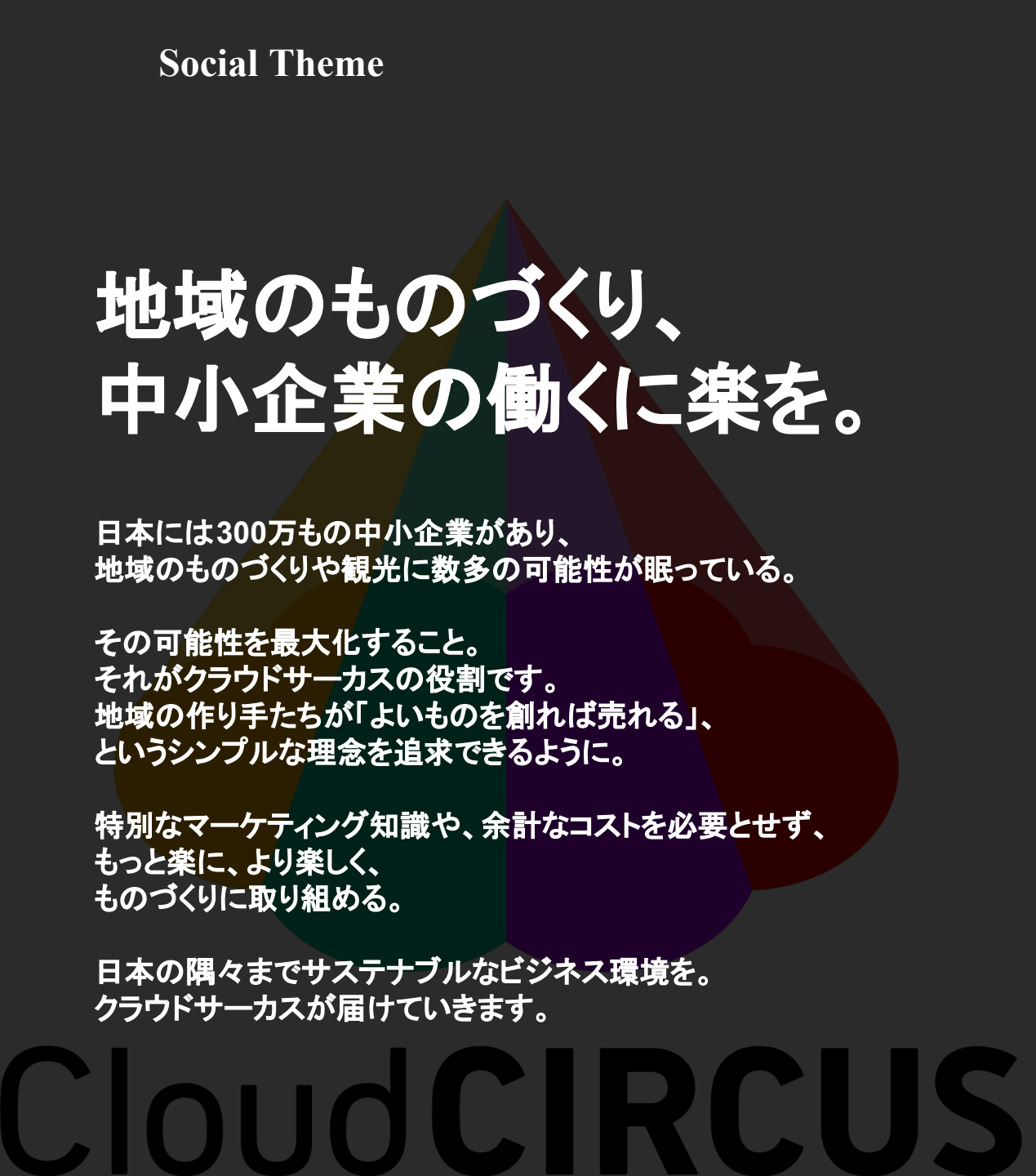
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

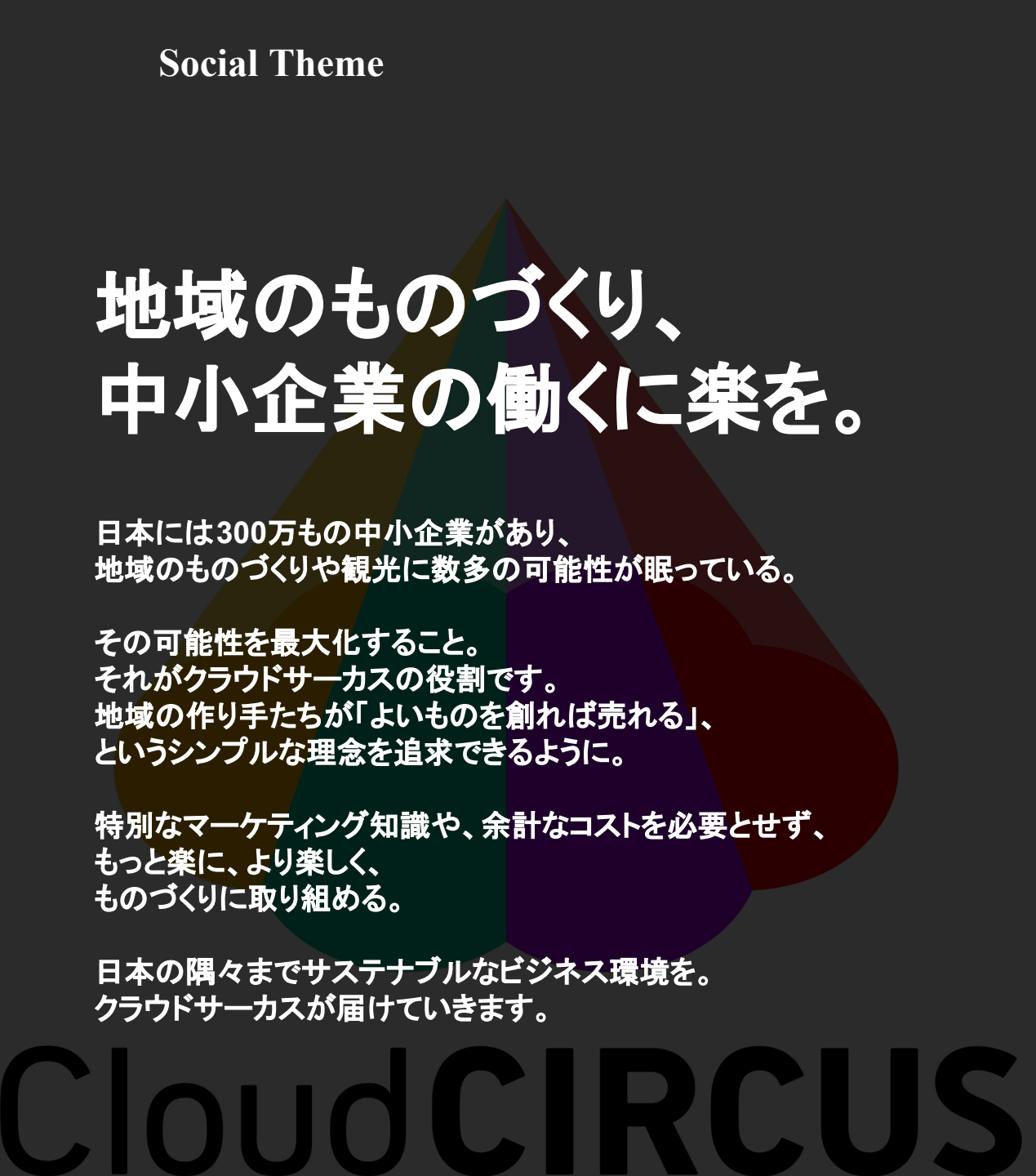
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

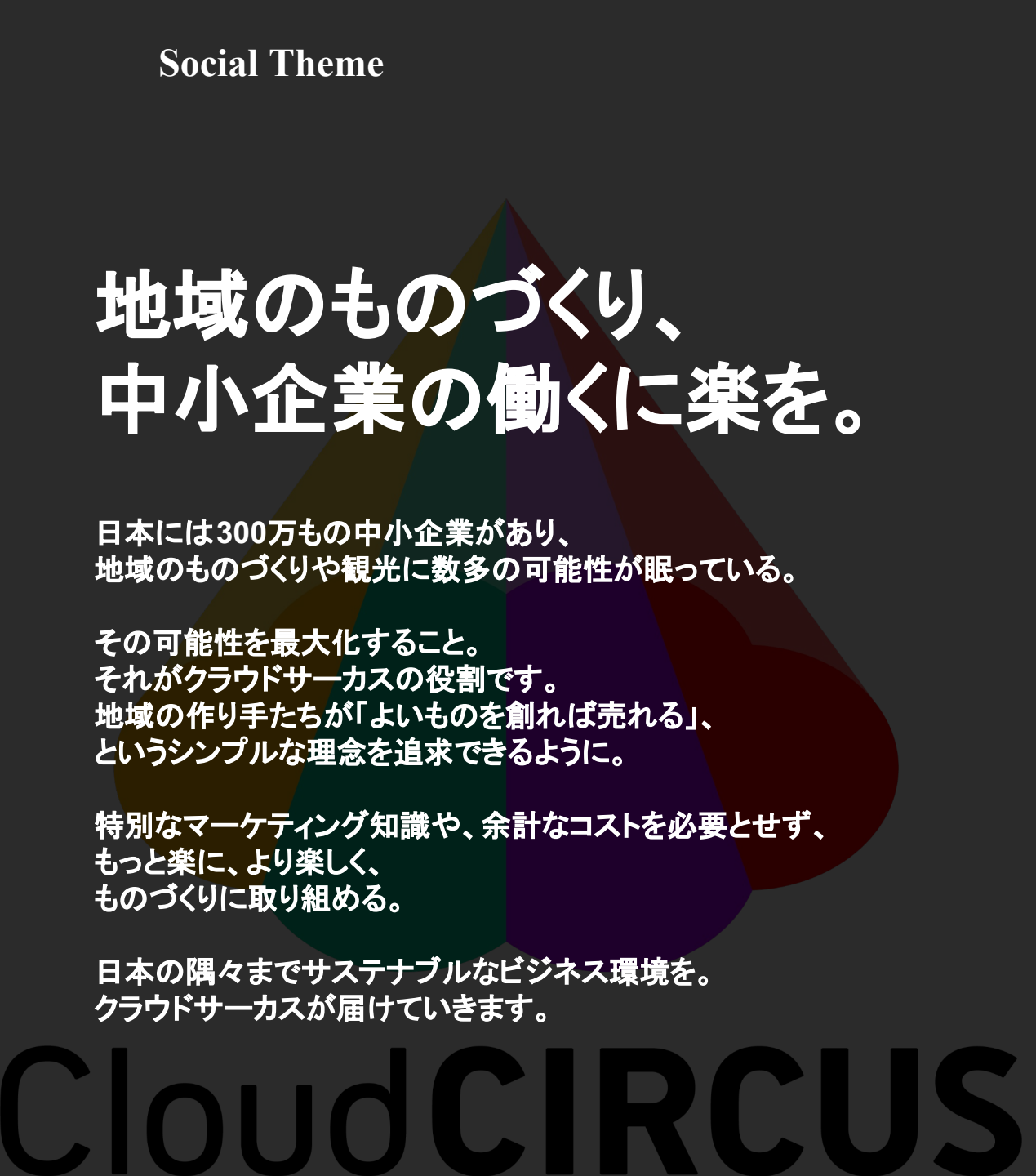
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

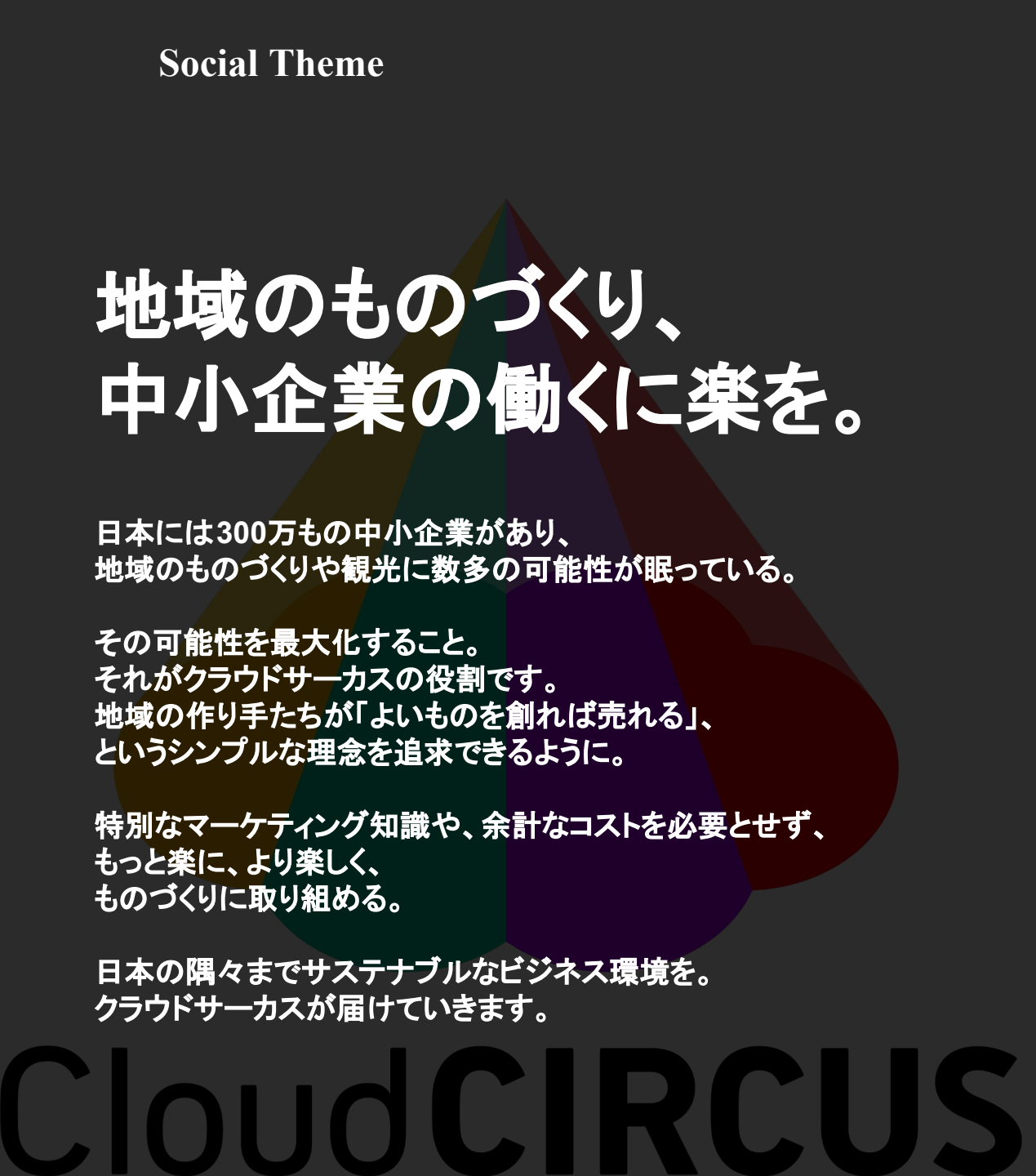
日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS



Social Theme

地域のもものづくり、 中小企業の働くに楽を。

日本には300万もの中小企業があり、
地域のもものづくりや観光に数多の可能性が眠っている。

その可能性を最大化すること。
それがクラウドサーカスの役割です。
地域の作り手たちが「よいものを創れば売れる」、
というシンプルな理念を追求できるように。

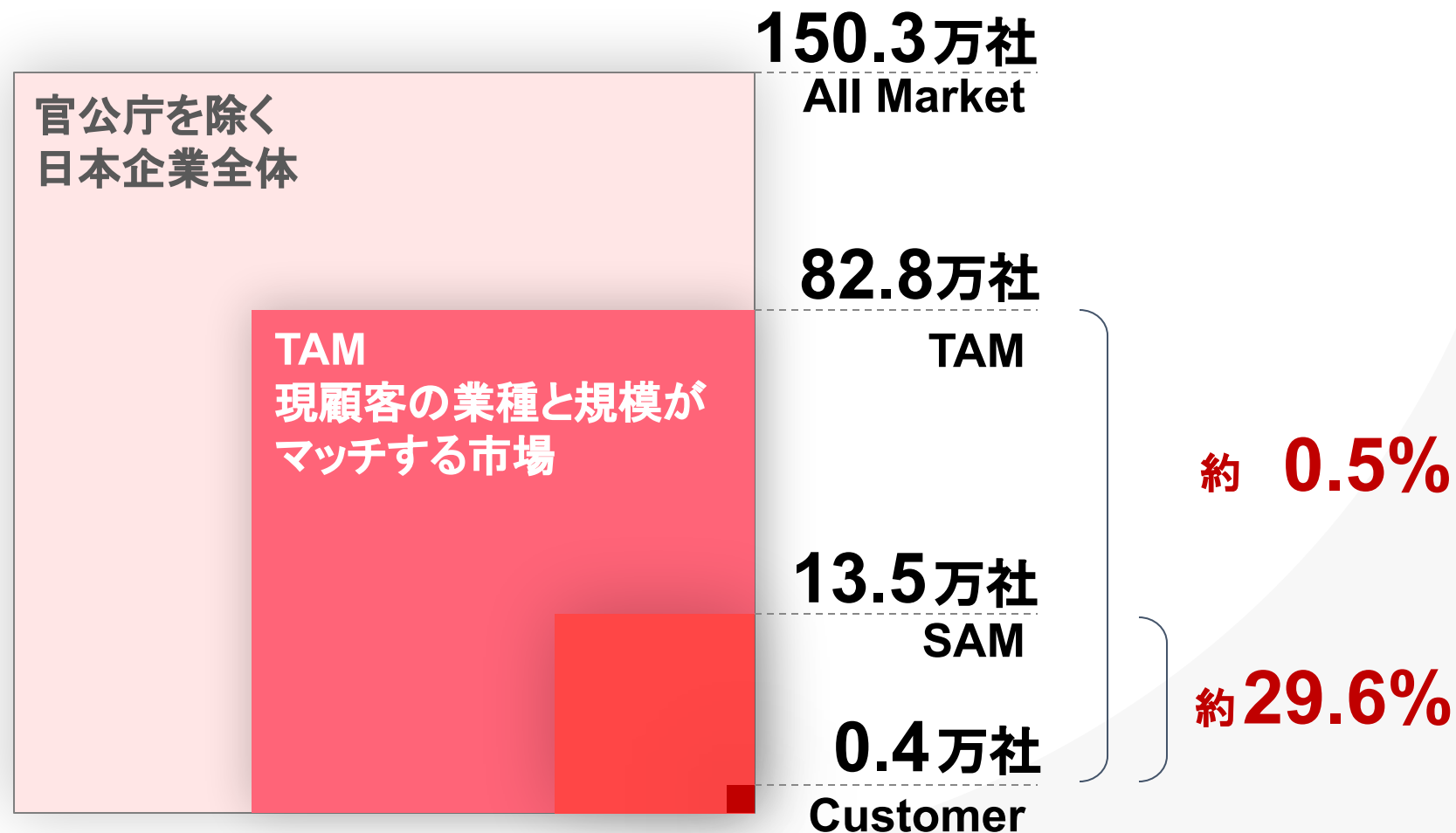
特別なマーケティング知識や、余計なコストを必要とせず、
もっと楽に、より楽しく、
ものづくりに取り組める。

日本の隅々までサステナブルなビジネス環境を。
クラウドサーカスが届けていきます。

CloudCIRCUS

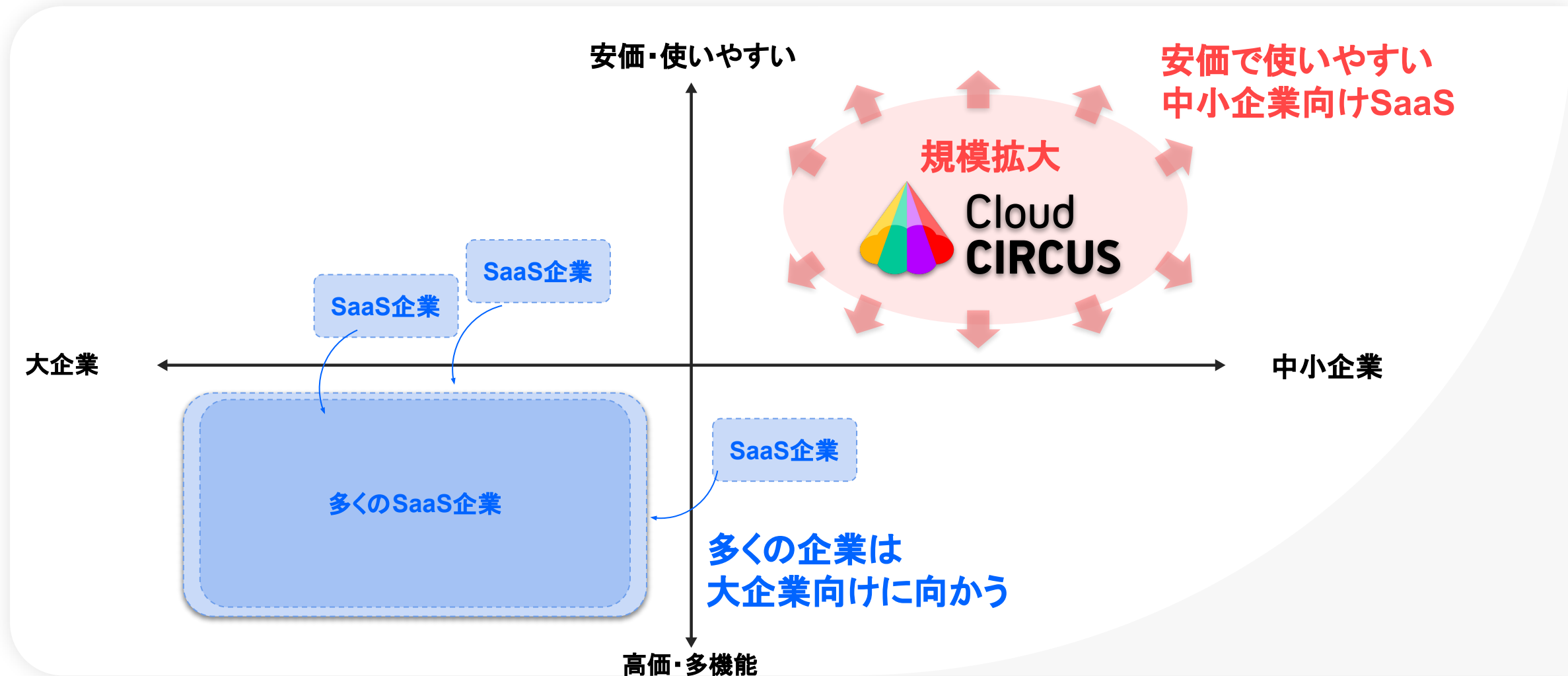


“ 中小企業市場かつターゲット業種幅が広く、
TAM/SAM共に大きいため広大な成長余地が存在する。



(注)FORCAS社のDBを使った官公庁を除く150.3万社をベースとした分析によって算出2022年1月時点における、クラウドサーカスの顧客業種にマッチする業種の市場TAMとして算出
同じくクラウドサーカスの顧客リストの規模・業種・属性に近い企業へ拡張させた分析がSAMを算出。SAM = Service Addressable Marketの略で、機能開発や価格変更でクラウドサーカス1商材またはソリューション商材の導入可能性が高まると見込まれる企業数5.TAM = Total Addressable Marketの略

“コストと使いやすさで、
”中小企業が頼れる”マーケティングSaaSポジションを確立。



マーケティングによる成長を 全ての企業の当たり前にする。

日本は2020年から2050年にかけて、労働生産人口が約 3000万人減少する、深刻な“労働減少時代”に突入します。

大企業を中心とした、先進企業は DXにいち早く取り組むことで生産性向上を実現し始めてますが、

日本の96.7%を占める中小企業は、業務の“デジタル化“に取り組めておらず、取り残されている現状があります。

全ての企業が、資金・人財・専門知識の有無に関わらず、“成長“を実現する為の”マーケティング“に取り組めるようにすること。

これは日本が抱える重要な社会課題であるとともに、私達クラウドサーカスにとっての挑戦課題です。

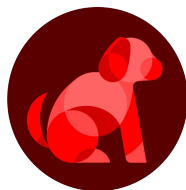


専任担当や専門知識が無くても、使いこなせる、中小企業に丁度良いプロダクト。

全ての商材に共通した思想
誰もが使いやすいマーケティングツール



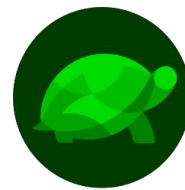
BlueMonkey
by CloudCIRCUS



BowNow
by CloudCIRCUS



Plusdb
by CloudCIRCUS



Fullstar
by CloudCIRCUS



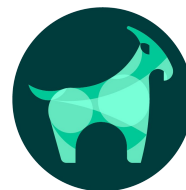
IZANAI
by CloudCIRCUS



COCOAR
by CloudCIRCUS



CrowdBooth
by CloudCIRCUS



ActiBook
by CloudCIRCUS



LESSAR
by CloudCIRCUS

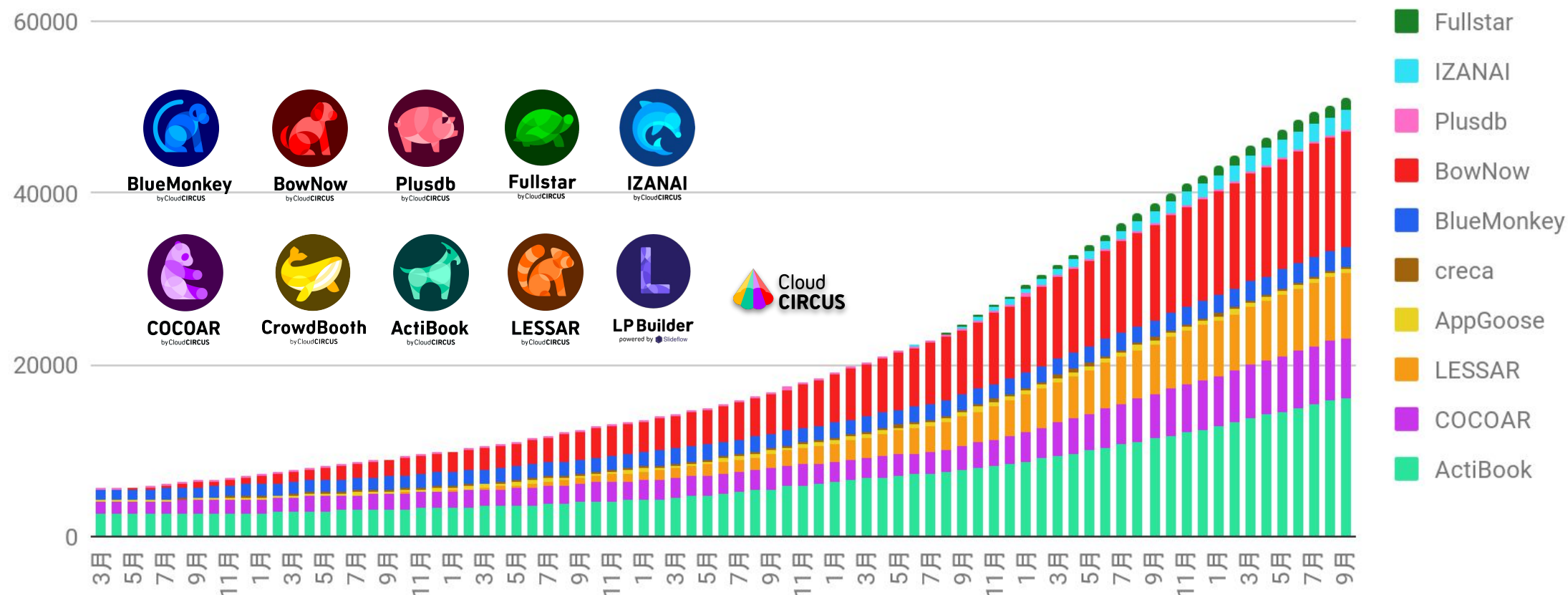


LP Builder
powered by Slideflow



Cloud CIRCUSの成長軌跡

『24年3月末段階で **55,000導入を突破**。中小企業の支持を大きく広げて成長。





MAシェア

No.1

※DataSign社調べ



ツール継続率

98.9%

※2024年3月末日時点

ツールを販売することをゴールとせず、ツールを使って

「マーケティングの成果をだしてもらおう」

ということを最大の目標として置いています。



国内導入数14,000社のMAツール

BowNow

そのため「本当に必要な機能を、使いやすいユーザービリティで」を最重要項目として置いた開発。
そして「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。



CloudCIRCUS



BowNow



ActiBook



BlueMonkey



Plusdb



COCOAR



LESSAR



IZANAI



Fullstar

“WEB制作実績**2,300社**” “WEBアプリケーション事業**8,200社**” ツール×コンサルでデジタルマーケティング支援を行っています。

1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. BowNowの運用イメージ
6. BowNowの機能
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



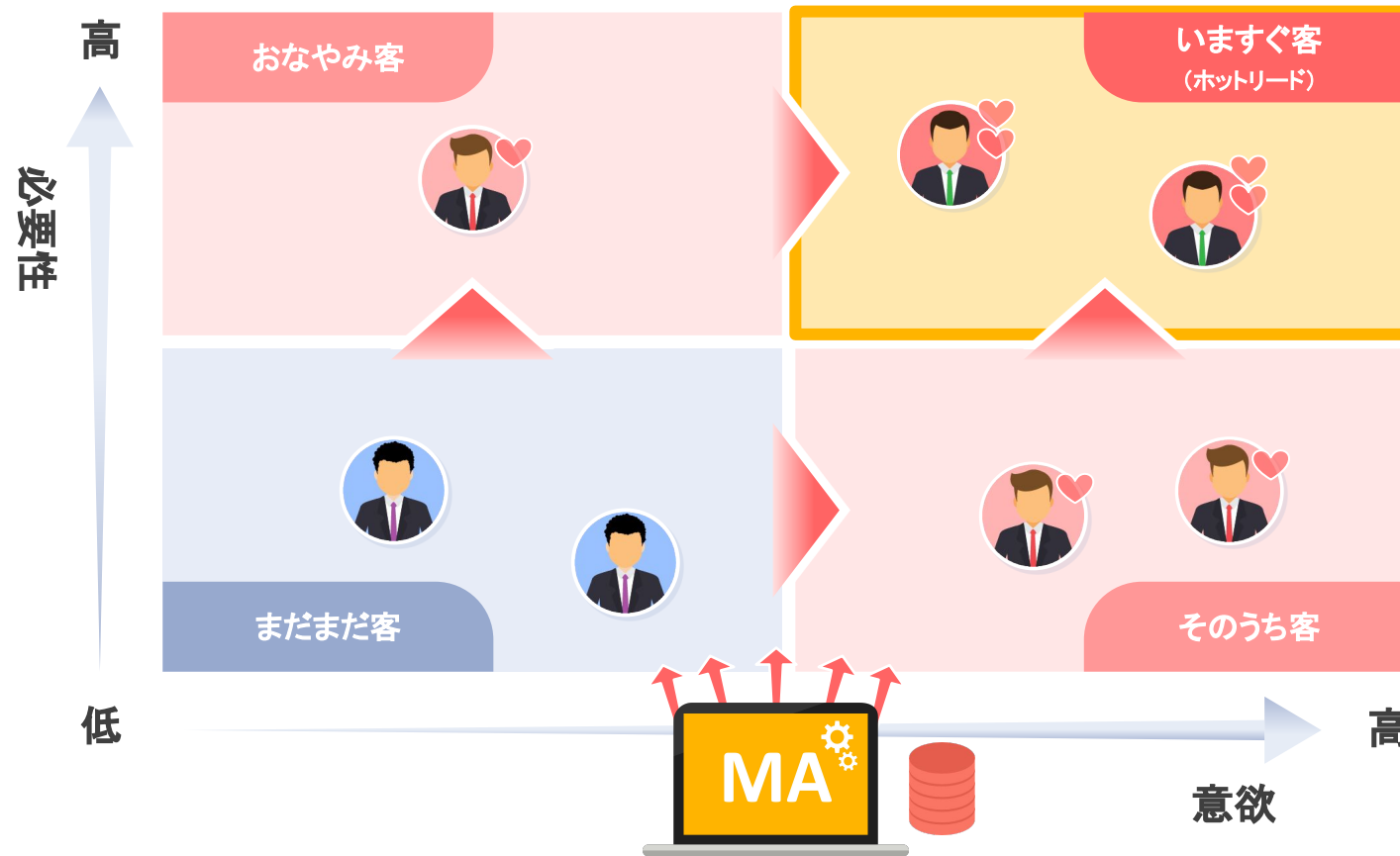
BowNow

by CloudCIRCUS

マーケティングオートメーションとは

“自社の見込み顧客を見極め、それぞれに最適なアプローチを効率的に行える”

MAツールは、企業が保有しているリードを放置せず、
育成することによりホットリードを育てる、見極めるために必要不可欠なツールです。

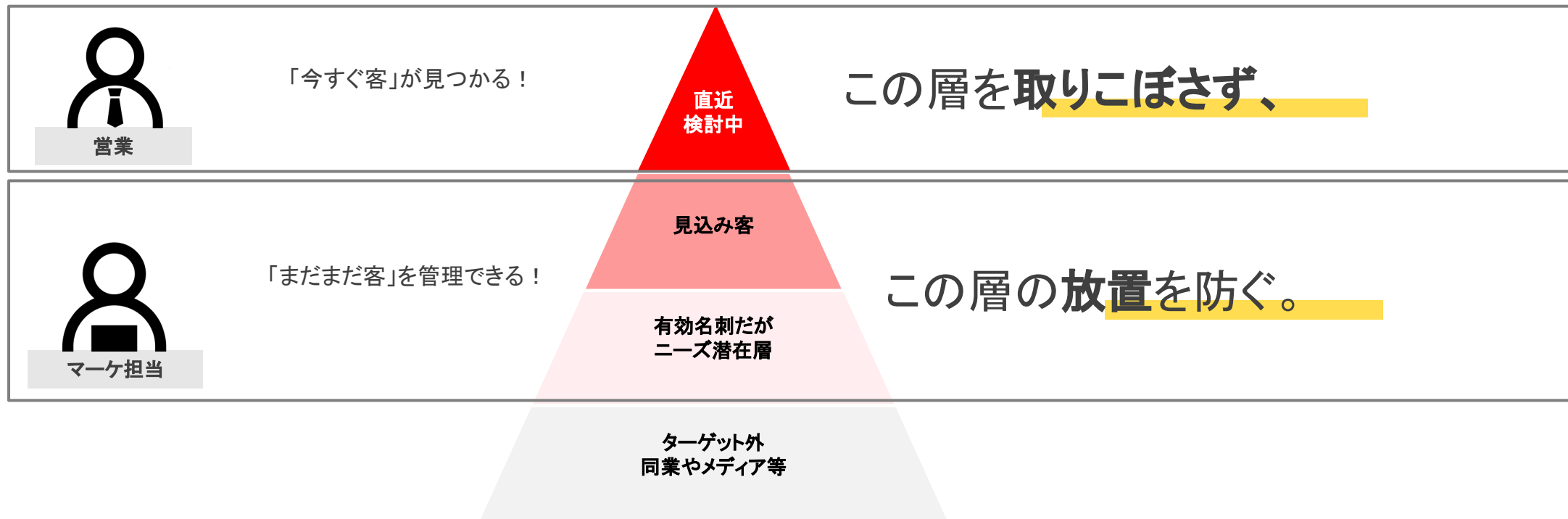


マーケティングオートメーションの成果物

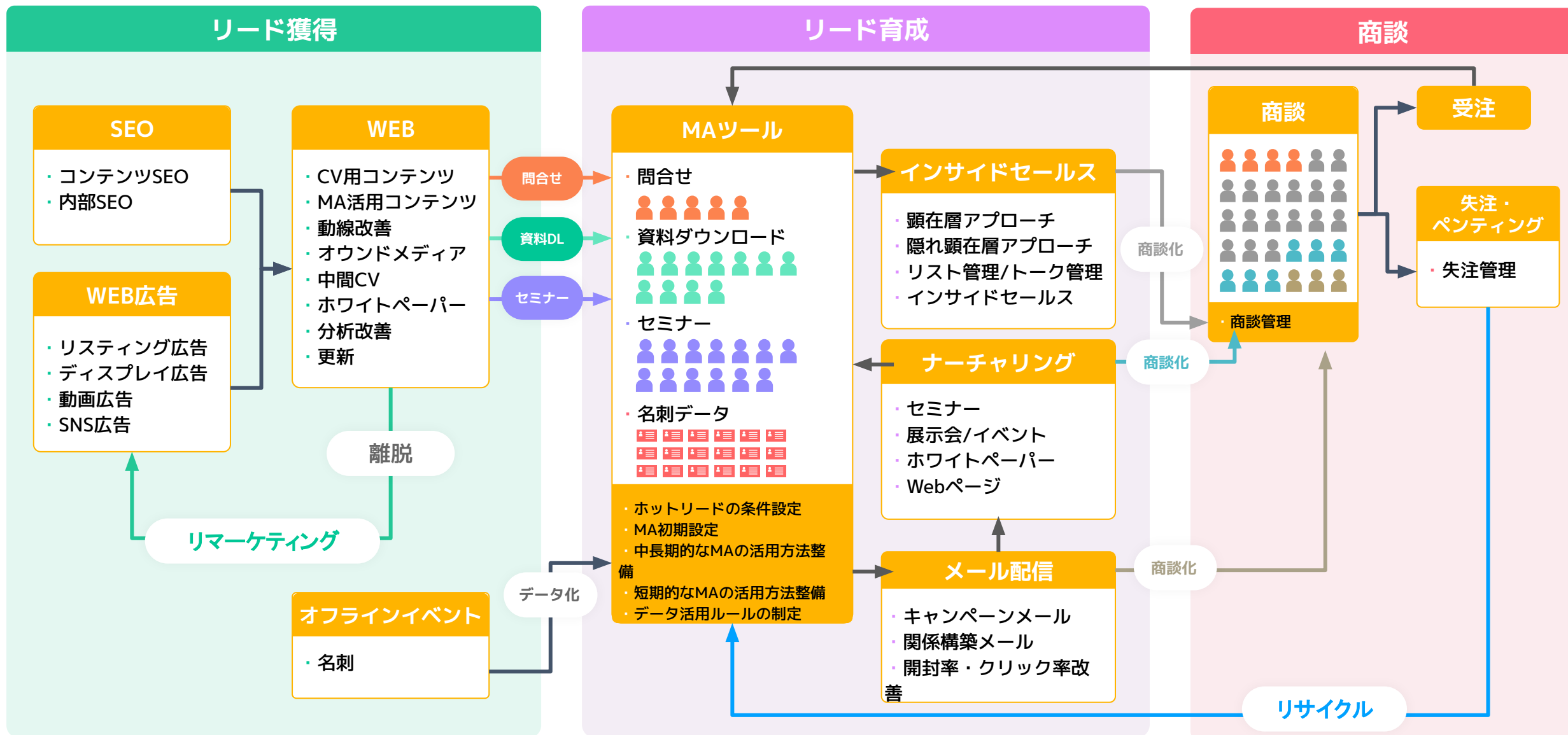
“マーケティングオートメーションを活用すると「商談」が増える”

MAツールを導入することで見込み顧客の行動を可視化し、検討レベルを把握。

検討レベルごとにアプローチすることができます。



BtoBのデジタルマーケティング成功法「DPOメソッド」



[DPOメソッドの詳細はこちらのリンクから>](#)

マーケティングオートメーション導入による変化

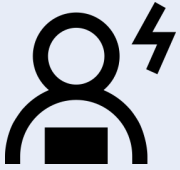
MA導入によって、営業部門とマーケ部門が **共通した条件でリードを管理** でき、
適切なタイミングでアプローチ することが可能になります。

■MA導入前



営業担当

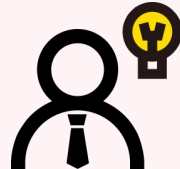
- 直ぐに案件になるものだけくれたら良いのに...
- 渡されるリードに良い条件の顧客が少ない
- 共有(入力)する人やツールが多すぎて大変



マーケ担当

- せっかく集めたリードを営業マンが追ってくれない
- 渡したリードの進捗状況が分からない
- うちの営業は営業力が弱いのではないかな？

■MA導入後



営業担当

- マーケ担当がアツい見込み顧客の条件を理解してくれている！
- 渡されるリードは受注率が高い！
- 名刺情報を渡せば案件状況がわかる！



マーケ担当

- 見込みの高いものを渡したから営業マンもしっかり追ってくれる！
- リード状況が一目でわかる！
- 顧客ごとに何をすればいいか明確なので安心！



マーケティングオートメーションを本格活用するのに必要な人員と環境

しかしながら、MAを本格的に運用していくためには、**担当者が4~5名必要**といわれています。

また、本来の価値を得るためには環境も整備されている必要があります。

必要な担当者



MA運営責任者



サイト制作担当
(WEB/LP)



メールマーケ担当



効果分析担当

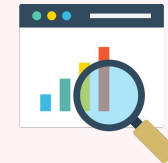


マーケティング
コミュニケーション担当



顧客管理担当

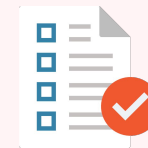
必要な環境



十分な量のリード情報



MAの価値を正しく理解する経営層



カスタマージャーニーに沿った
十分な量のコンテンツ

一般的なMAツールが目指している事と日本の現状

一般的なMAツールが実現できることと日本の現状が合っておらず、
「自社にはまだ早い…」と感じている企業が多数。

■一般的なMAツールが実現できること



すでにある程度成功している高度なマーケティング施策業務(デマンドジェネレーション)を自動化・省力化する

▼向いている企業や担当

- ・適切なマーケティングリソースと知見を保有している
- ・短縮した時間で、別の施策を試したい
- ・更に細かく個社対応していきたい

■実際の日本のMA運用の現状



自動化するほどのマーケティング経験を持っている企業が少ないためギャップが生じる

▼MA導入後によく起こる問題点

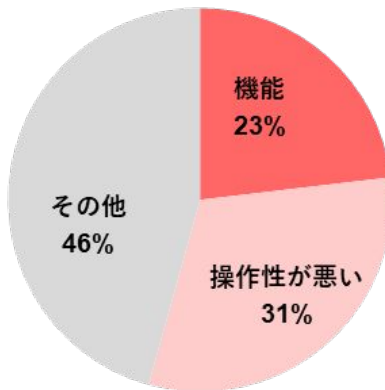
- ・機能が使いこなせない
- ・自動化までいかない
- ・開始に時間がかかる

マーケティングオートメーション意識調査 (2021.10)

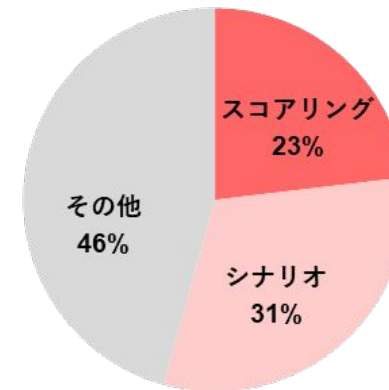
実際に弊社がおこなったアンケート調査でも、マーケティング経験やコンテンツ不足のため

MA導入後に課題を感じている企業が多い ことがわかっています。

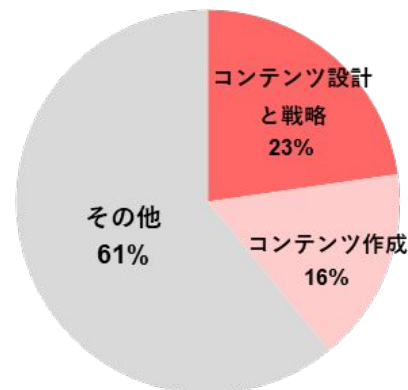
◆MAを難しい（使いこなせていない）と思う理由



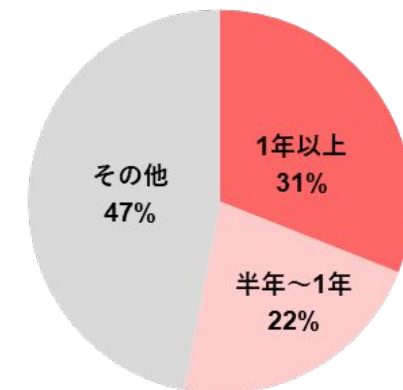
◆使いこなせていない機能



◆マーケティングに関連する業務で抱えている課題



◆MA導入から実運用までの期間



1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. **BowNow**とは
4. **BowNow**の特徴
5. **BowNow**の運用イメージ
6. **BowNow**の機能
7. **BowNow**の料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by Cloud**CIRCUS**

簡単・低コストで
営業リストを成果に変える
国産No.1シェアのMAツール



BowNow
by CloudCIRCUS

BowNowが解決する「MAツールの課題」

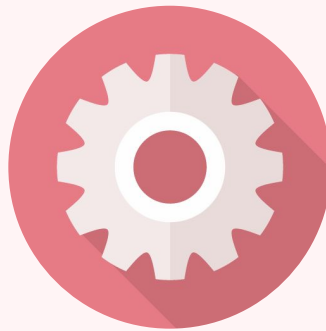
BowNowは**日本にマーケティングを“段階的”に根付かせていくことを目指している MAツール**です。

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

14,000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

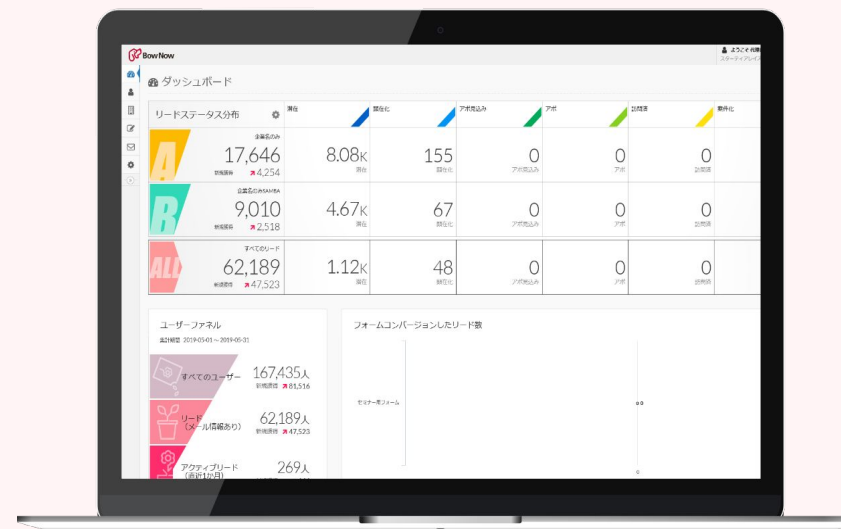
“機能がシンプルで、すぐに使える MAツール”を実現しました！

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。



1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. **BowNowの特徴**
5. BowNowの運用イメージ
6. BowNowの機能
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by Cloud**CIRCUS**

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
A	年商1000万以上	373	200	20	3	10	100	30
	新規獲得	373	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化
B	年商1000~10000	365	250	30	5	10	50	15
	新規獲得	365	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化

自社のゴールデンルートを見つけるのには多くのリソースとコストと時間を割く必要があります。

BowNowは14,000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しました！

ポイント 1

1年後の100%より
3ヵ月後の70%を実現！

時間をかけた100%の成果よりも70%でも「**直近の成果を出し、そこから改善していく**」ことに価値を感じてもらうため、設定や準備を行わずに使い始められます！

ポイント 2

マーケティングも営業も
見るべきリストが一目瞭然！

ダッシュボードを見れば、マーケティングは「まだまだ客」の育成、営業は「今すぐ客」にアプローチを行うための**リストが一瞬で分かる画面**になっています！

ポイント 3

ホットな顧客を自動分類し
お知らせ！

スコアリングやシナリオ設計をしなくても**自動的にステータス分類**がされホットな顧客を抽出し、営業担当社にメールでお知らせしてくれます！

ポイント 4

自社独自のホット条件も
簡単設定！

直近の成果から更なる成果に向けた**独自ホット条件も複雑な操作がなく、直感的な操作で簡単に設定**することが可能です！

クラウドサーカスが考えるベストプラクティスとは

テンプレートに則って運用することによってリストやフローが明確になり

即実践できる→ノウハウが貯まるという良いサイクル ができる

リストが明確

- マーケも営業もアプローチリストが明確
- リストが自動的に整列している



運用フローが明確

- アプローチ業務のテンプレなので運用フローが属人化せず明確になる



即実行！即成果！

- 即使える、ノウハウ貯まる(体制が整う)
- 成功体験が増える



1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. **BowNowの運用イメージ**
6. BowNowの機能
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから

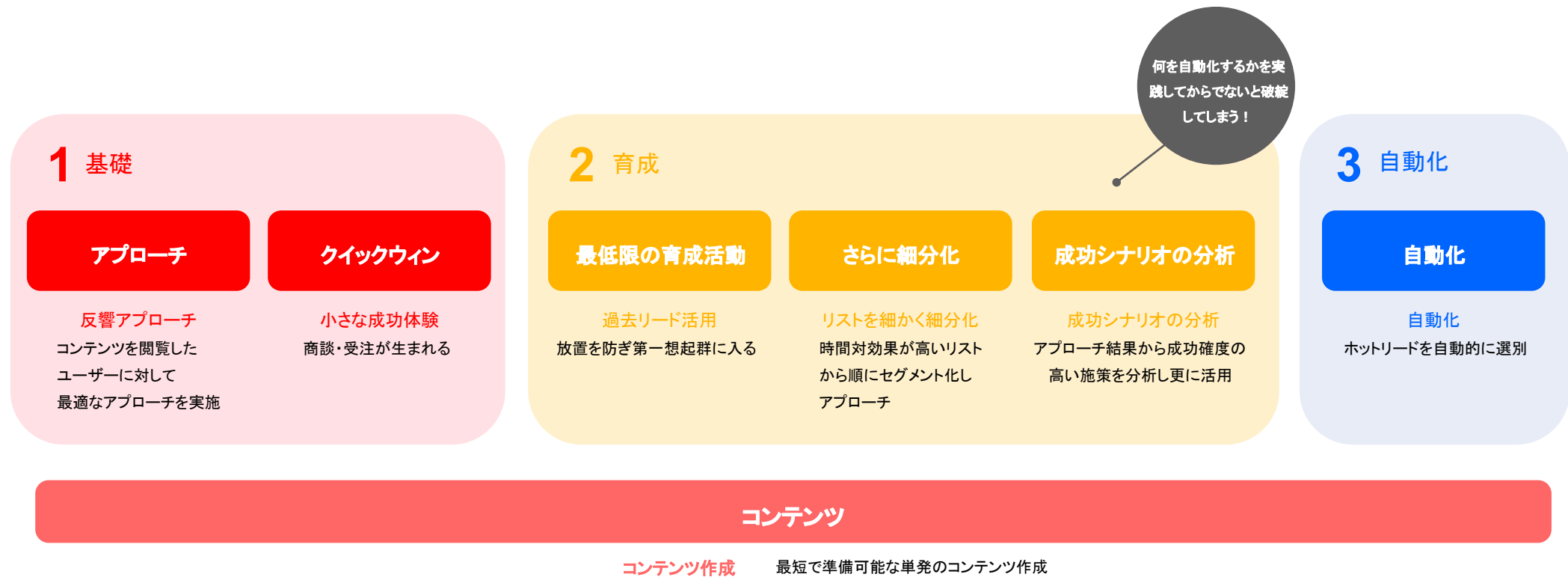


BowNow

by Cloud**CIRCUS**

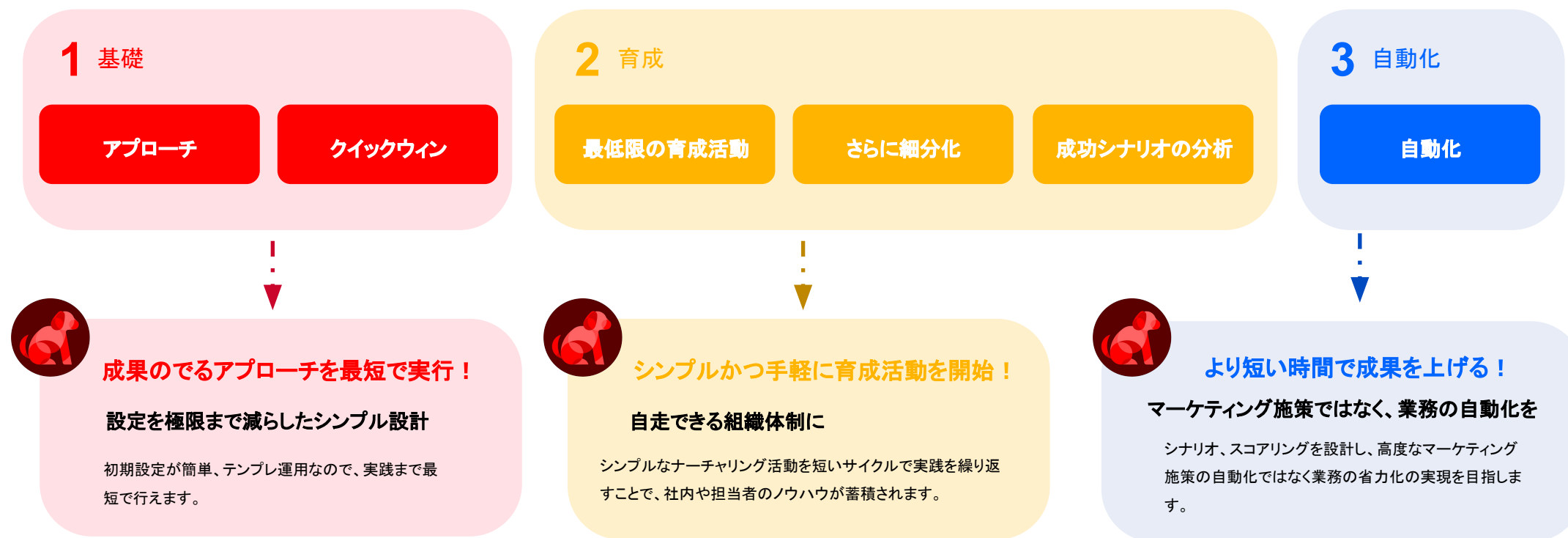
クラウドサーカス が考える、段階的なMA活用の流れ

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。



“段階的な”運用を BowNow で行うと・・・

さらにこの段階的な MA運用をBowNowを使って実現することで、
“より短期間で”成果を出すことが可能になります。



1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. BowNowの運用イメージ
6. **BowNowの機能**
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by Cloud**CIRCUS**

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

会社・組織名	リード	UV数	リード数	UV数	セッション	PV	CV	最終のページ	売上高
ステータス株式会社	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
ピーエス株式会社	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円-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円-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円-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円-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。

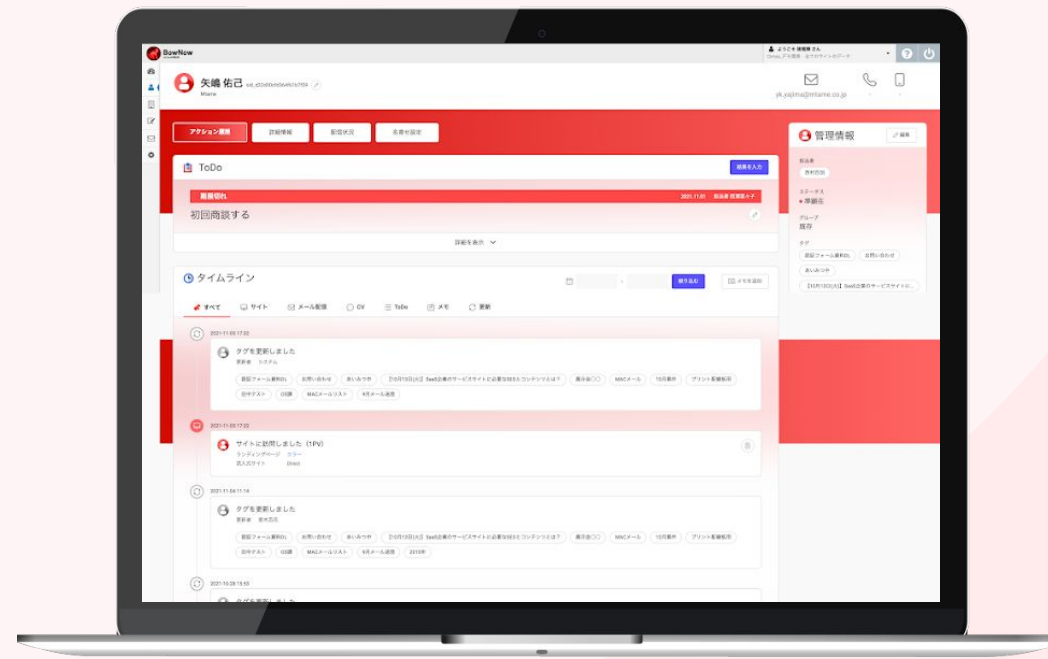
できること

■ 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

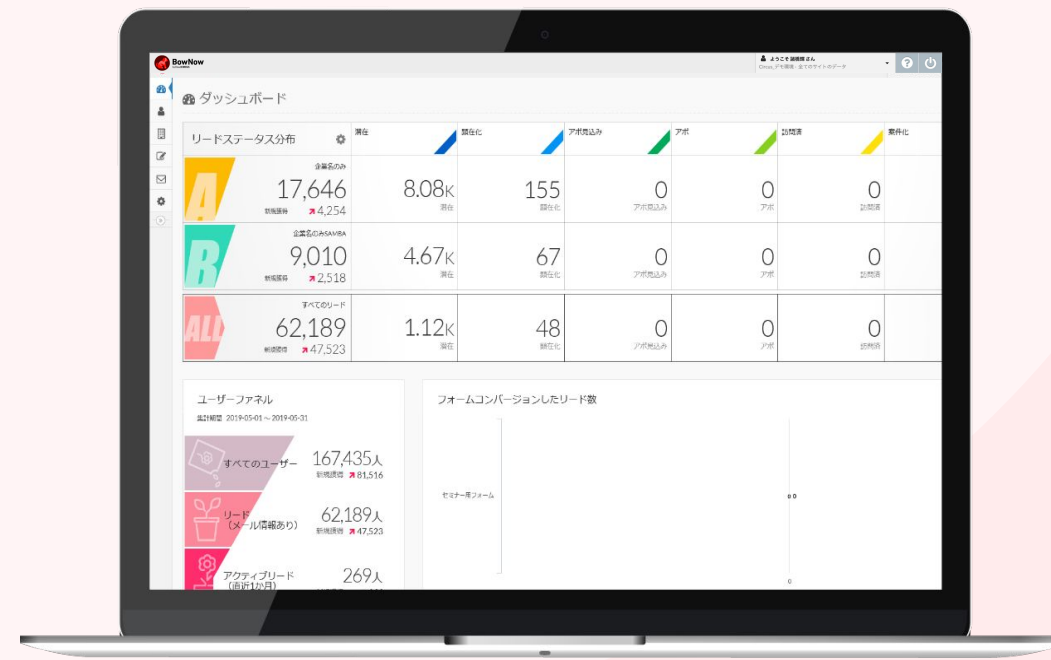
■ ABMテンプレート

└ 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

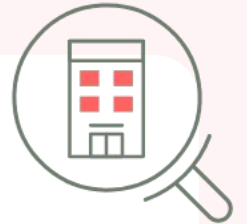
画面UI



The screenshot displays the BowNow web application interface. The top header shows the BowNow logo. The main content area is divided into two sections. The left section, titled '企業詳細' (Company Details), shows information for '株式会社三和〇〇' (Kabushiki Kaisha Sanwa Co., Ltd.) with a unique ID and a start date. The right section, titled '企業に所属するユーザー' (Users belonging to the company), displays a table of users with columns for name, session, PV, CV, last action date, tags, status, group, and company. The table lists several users, including 中山 悠保, 大崎 香香, 安部 勲, 大嶋 洋平, 賀利 雄介, 諸田 大樹, 近藤 裕之, and 浅野 亮. Each user entry includes a '解除' (Release) button. The interface also includes a sidebar with navigation icons and a bottom section with various filters and tags.

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	飯田野彦郎	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 勲	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	飯田野彦郎	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

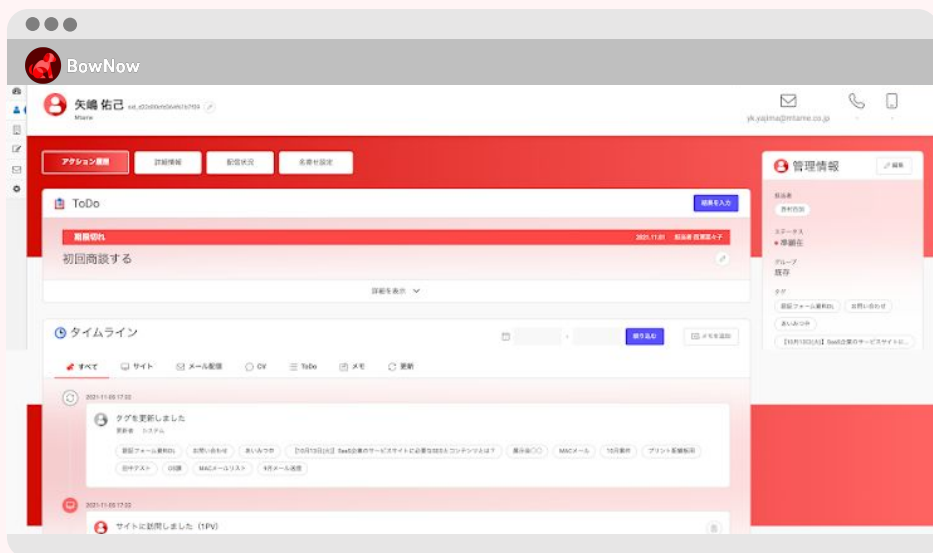


60万社の企業リストからサイト訪問者や保有リストに企業情報を付与することができ、どの企業が自社サイトに訪問しているかを分析できます。また、企業名だけでなく、業種や従業員数、地域などの企業情報のほか、企業の活動内容や事業分野 (製品・サービスの分類) など約200種の情報を付与し分析することもできます。

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

The screenshot shows the BowNow web application interface for creating a form. The top navigation bar includes a logo and the text 'BowNow'. Below it, there's a section titled 'フォームを登録する' (Register Form) with buttons for '新規' (New) and '既存' (Existing). The main area is divided into two panels. The left panel, titled '基本情報' (Basic Information), contains fields for 'フォーム名' (Form Name), 'リード情報更新' (Lead Information Update), 'ステータス' (Status), 'グループ' (Group), 'タグ' (Tag), 'リード取得方法' (Lead Acquisition Method), and '通知設定' (Notification Settings). The right panel, titled '設定サンプル' (Setting Sample), shows a preview of the form with fields for '氏名' (Name), 'メールアドレス' (Email Address), and '個人情報収集同意' (Personal Information Collection Consent). At the bottom, there are links for 'ヘルプ' (Help) and 'お問い合わせ' (Contact Us).

- 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。

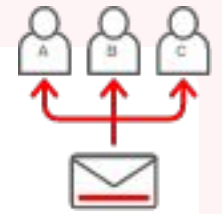
メール配信

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。



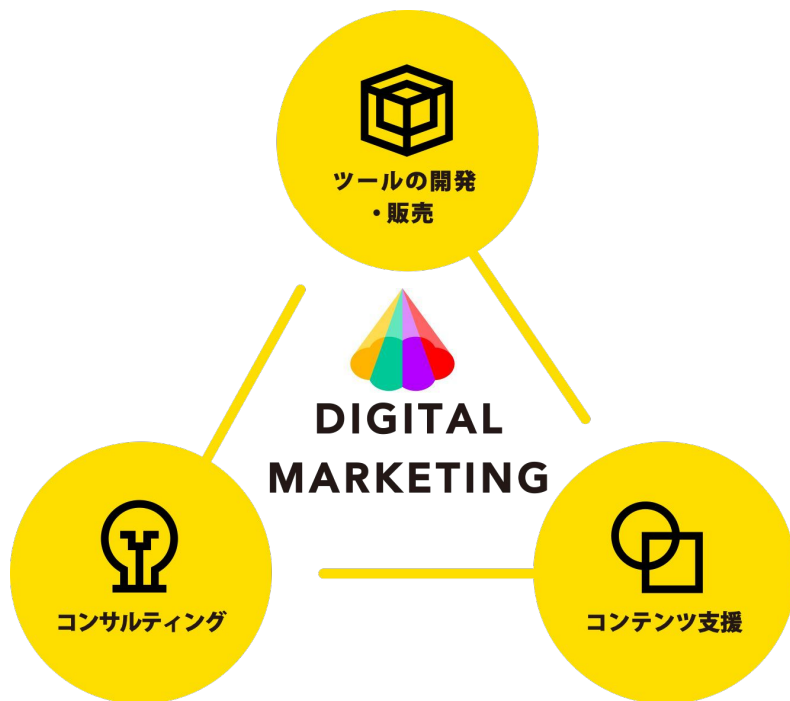
BowNow

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。

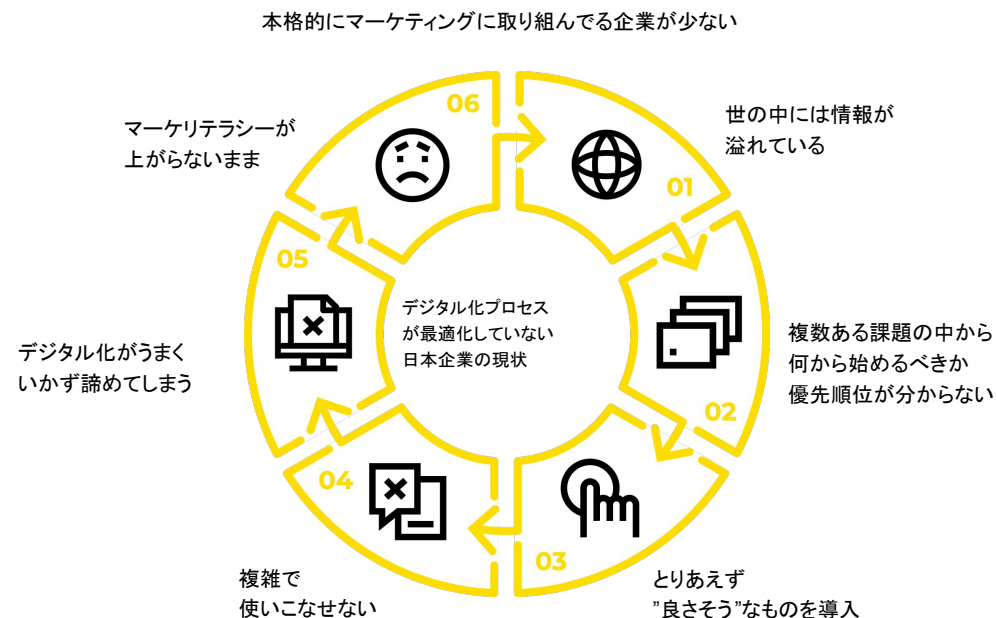
DPO

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

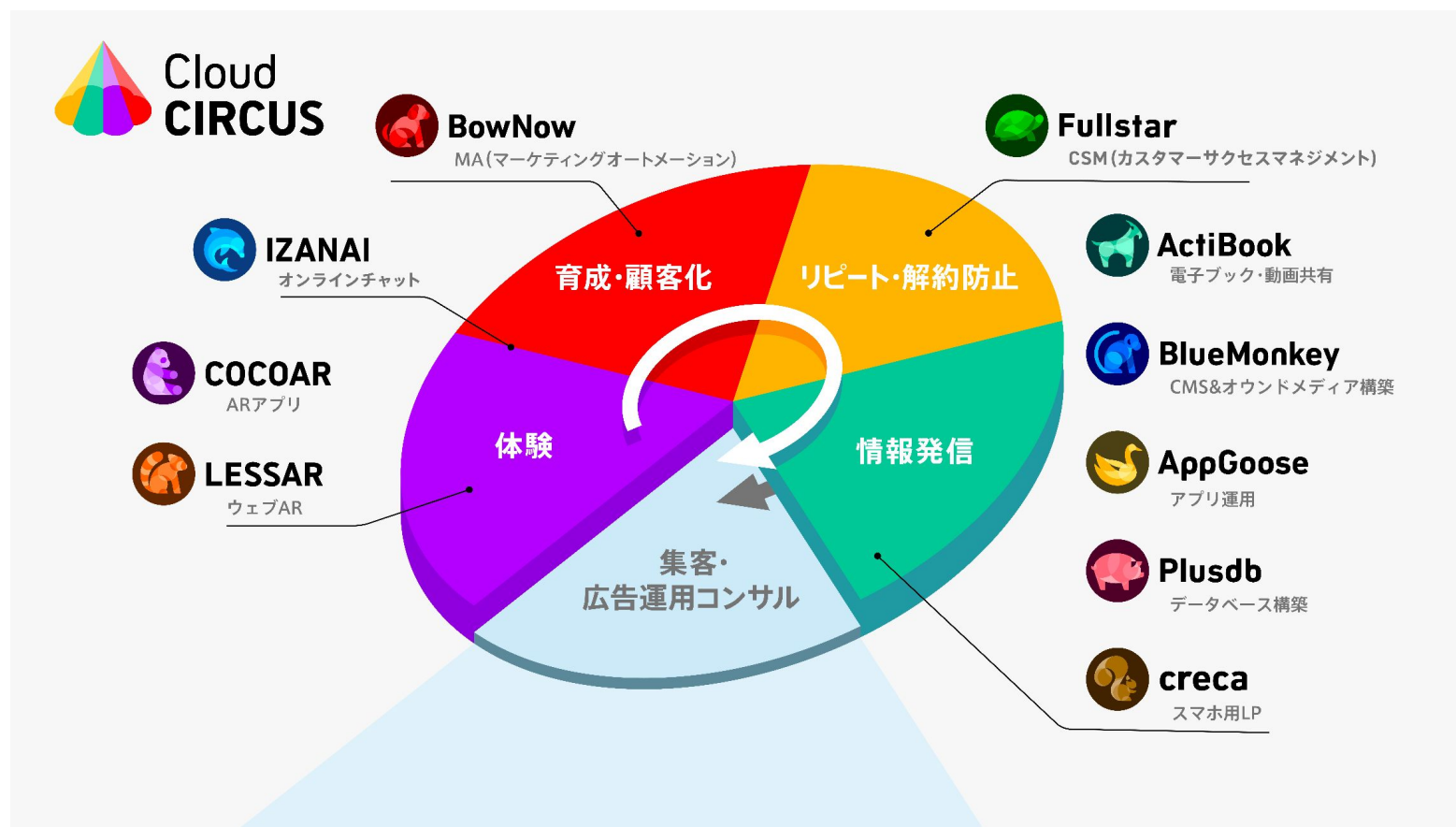
BowNowは充実したサポート体制も特長の1つです。
お客様の課題に合わせ、専門部隊が活用を支援します。



③Cloud CIRCUSだから提供できる価値

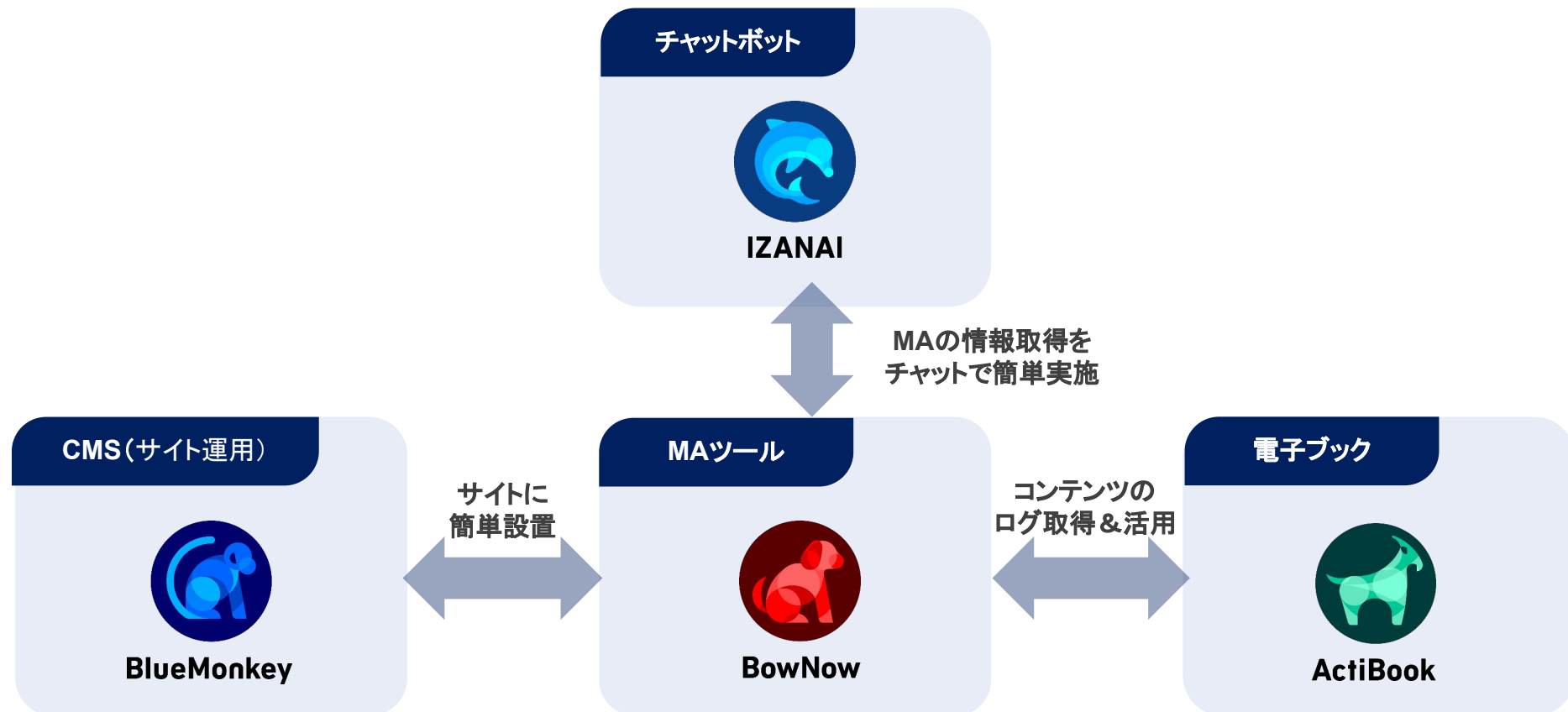
デジタルマーケティング施策は、Cloud CIRCUSひとつで

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

サポート体制

定例MTG

2カ月に1回

メール作成(テンプレートから作成)

期間中(年間)6回チケット制
メールの企画に関するMTGは「スポットMTG」を使用しない

レポート作成

毎月提出

スポットMTG

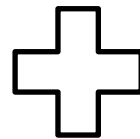
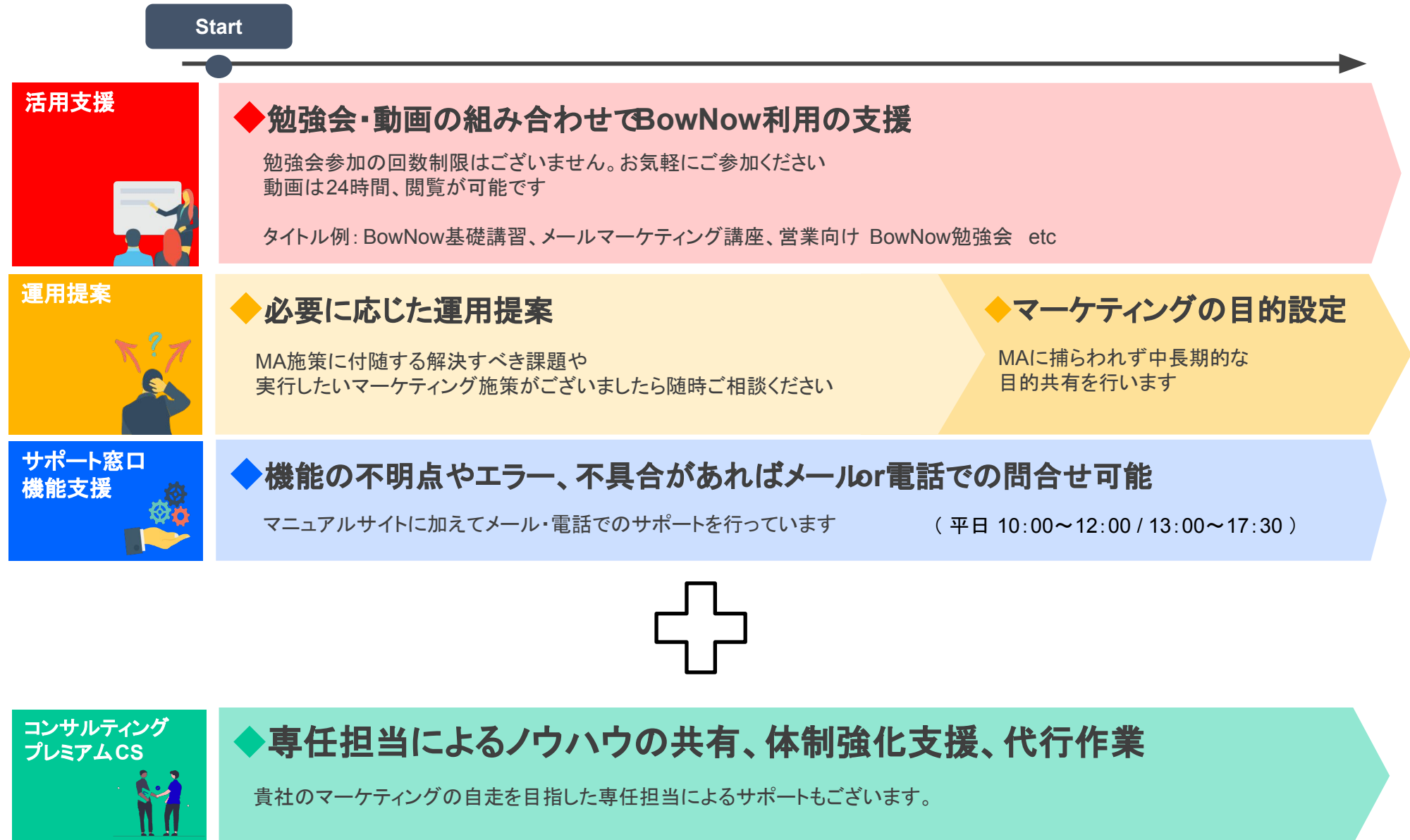
期間中(年間)6回チケット制
※2年目更新時にチケット再付与(最大6回)

貴社専用勉強会実施

期間中(年間)2回

新機能先行公開(説明会)

弊社の支援体制について



専任サポート支援イメージ

最短で成果を出していただくための支援を行う導入初期の特別プログラムです。
本プログラムではデジタルマーケティング知識をつけること、自社ではどう活用すべきかを体系的に学び、実践することが出来ます。

順番	開催方法	内容	推奨ご参加者
1	勉強会	BowNowスタートアップ・MA初回講座	経営者・運用責任者・運用担当者
2	勉強会	①基礎講習 ②ABMテンプレート勉強会 ③設定トレーニング～クイックウィン達成のための準備編～	運用責任者・運用担当者
3	1to1MTG	BowNowクイックウインの目標確認・初期設定の確認MTG	運用責任者・運用担当者
4	動画視聴	設定した目標に必要なBowNowの操作案内	運用担当者
5	1to1MTG	クイックウインの成果確認とダッシュボード(リードステータス分布)の設計	運用責任者・運用担当者
6	勉強会	設定トレーニング～ダッシュボードの設計のための準備編～	運用責任者・運用担当者
7	1to1MTG	最終MTG前のアプローチ条件の確認	運用責任者・運用担当者
8	動画視聴	中期戦略に必要なマーケティング知識案内	運用責任者・運用担当者
9	1to1MTG	スタートアッププログラム最終MTG 今後の活用確認	経営者・運用責任者・運用担当者
順不同	勉強会	・メールマーケティング講座(初級編、上級編) ・営業向けBowNow活用勉強会 ・運用体制構築 ・名刺活用講座	運用責任者・運用担当者



BowNow

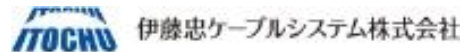
事例

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

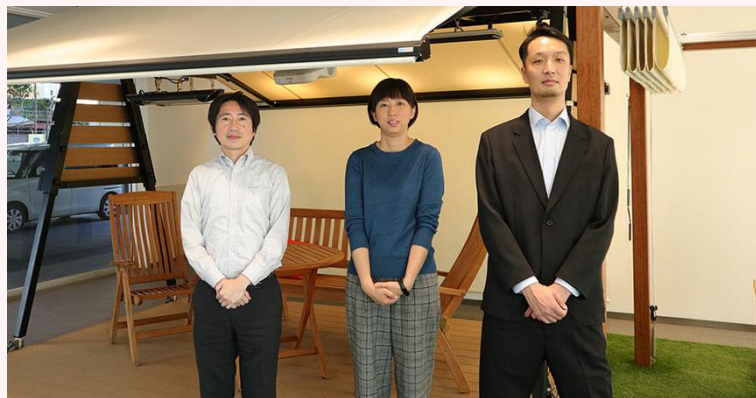
お客様の声

- 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。

1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. BowNowの運用イメージ
6. BowNowの機能
7. **BowNowの料金**
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by Cloud**CIRCUS**

“

**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://bow-now.jp/free_form/**登録のステップ****①Cloud CIRCUSの
会員ID登録****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

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乗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	×	○	○	○	○
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。

1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. BowNowの運用イメージ
6. BowNowの機能
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by CloudCIRCUS

このような課題はありませんか？

- ✓ インサイドセールスを立ち上げたいけど、自社にノウハウがない
- ✓ 営業にホットリードの架電をしてもらっているが、アポに繋がらない
- ✓ 架電の仕方が全て現場任せになっている
- ✓ 最適なスクリプトが作成できない
- ✓ ナーチャリング目的の架電ができない
- ✓ アポに繋がらなかった際の 効果改善が出来ていない
- ✓ 営業担当ごとの架電の特性やそれに併せた 効果改善が出来ていない
- ✓ もっとMAツールから商談創出したいけど、何が課題か分からない



MAツールを活用して、ホットリードの創出をし始めているが、
営業側との連携が取れず何を改善すれば良いかわからなくなってしまう

クラウドサーカス株式会社が実践してきた'インサイドセールスノウハウ'を盛り込んだ、
アポ獲得・ナーチャリング代行サービスです。
「コールすべきリストはあるものの、架電する人がいない」「架電しづらい状況にある」
といった課題を持つ企業様向けに提供しています。



よくある課題

解決策

アポ獲得に特化したBPO

- ①展示会やイベントなどで大量の名刺を獲得しても、商談を獲得できていない
- ②MAツールでホットリードを見つけても営業リソースがない
- ③今まで新規の架電をやったことがない
- ④営業に架電をやらせたくない



MAツールから創出されたホットリードに対して、アポを創出する架電フォロー



架電の切り口が難しいメールクリックリストへの架電も！



ホットリードへの架電が徹底されるので取りこぼしがなくなる！

ナーチャリングに特化したBPO

- ①営業リソースはあるが、いわゆる「今すぐ客」以外は放置されている
- ②ナーチャリングを営業に浸透させたい
- ③インサイドセールスを今後立ち上げていきたい



アポ獲得だけではなく、検討度合いの低いリストには検討度合いを上げるフォロー



過去担当NGだったリストや失注リストへのアプローチ



アポ獲得以外の着地も可能！
(セミナー案内、資料ダウンロード案内等)

クラウドサーカスのインサイドBPOの特徴

point 1

SDR特化、MAから創出されたホットリードに特化したコール代行

補足: 基本的にホットリードへの架電をメインとしているため、コールドリストには架電致しません。
より角度が高いリストに対してのアプローチ中心となります。

point 2

様々な業種・業界で対応可能！

補足: 製造業・IT業界・建設業と様々な業界での導入実績があり、基本的に幅広く対応可能です。
もちろん合う・合わないあると存じますのでご相談ください。

point 3

MAコンサル同時併用で、クラウドサーカスのインサイドセールスノウハウも伝授！

補足: クラウドサーカス株式会社のインサイドセールス立ち上げのノウハウを、存分に伝授致します。
断られにくいスクリプト、効率的な運用方法、ナーチャリング設計なども合わせてお伝えいたします。

point 4

スモールスタートから開始できる！

補足: 小ロットから架電をスタートできます。大事なリストに対しての架電のため実際にどのように架電しているのかご確認頂けます。

インサイドBPOのプラン内容

	ライトプラン	スタンダードプラン	ビジネスプラン
初期費用	¥300,000(税抜)	¥300,000(税抜)	¥500,000(税抜)
月額費用	¥150,000(税抜)	¥300,000(税抜)	¥600,000(税抜)
月間最大 フォローリード数 (実名リスト)	25件～	60件～	130件～
トーク スクリプト数	最大2	要相談	要相談
最低利用期間	12カ月	12カ月	12カ月
内容目安	MQL対応	MQL対応	MQL対応/ナーチャリング

補足
※プラン内容の調整に関してはご相談が可能な場合がございます。お気軽にご相談ください。
※1リストに対して不在だった場合、最大3回までのフォローは保証されています。
※対象リストに関しては、導入後ディレクターと相談の元決めさせていただきます。
※基本1プラン1商材のコール対象になります。

1. クラウドサーカス株式会社について
2. マーケティングオートメーションとは
3. BowNowとは
4. BowNowの特徴
5. BowNowの運用イメージ
6. BowNowの機能
7. BowNowの料金
8. オプションメニュー『インサイドBPO』とは
9. Cloud CIRCUSプロダクトのご紹介

無料ですぐに始める
ご登録はこちらから



BowNow

by CloudCIRCUS



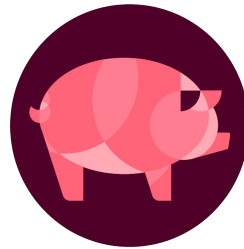
主要10プロダクトの詳細



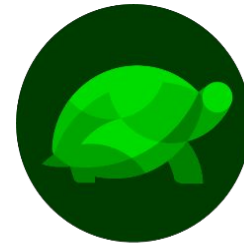
BlueMonkey
by CloudCIRCUS



BowNow
by CloudCIRCUS



Plusdb
by CloudCIRCUS



Fullstar
by CloudCIRCUS



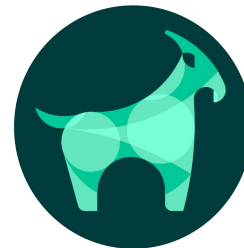
IZANAI
by CloudCIRCUS



COCOAR
by CloudCIRCUS



CrowdBooth
by CloudCIRCUS



ActiBook
by CloudCIRCUS



LESSAR
by CloudCIRCUS



LP Builder
powered by Slideflow

“**無料で、簡単に、導入後すぐ、プロ仕様設定で使えるマーケティングオートメーション**

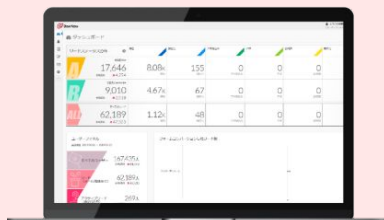


BowNow
by CloudCIRCUS

MAツール
国産シェア
No.1

導入社数 **14,000社以上**

**無料で使える
マーケティングオートメーション**



必要な分だけ後から課金
ずっと無料で使える

¥0~

高い費用対効果を得られる

営業でもマーケティングでも使いこなせる
シンプル設計



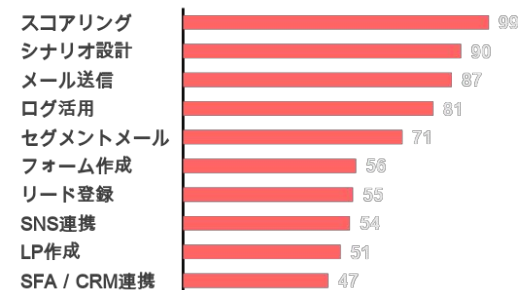
最短で成果を出せる

Webサイトに設置するだけで
勝手に企業分析



自動でアプローチリストができる

MAで使いこなせてない機能はなんですか？



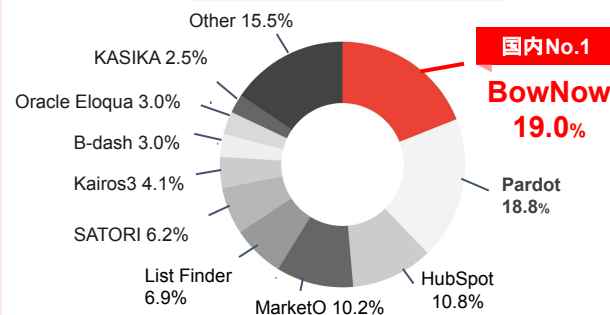
2019年10月調査

MAを導入しているマーケティング部門・営業部門に属する336名の回答から集計

多くの顧客がMAの不必要な高機能が多く使いこなせない。そして導入まで時間がかかる。

テンプレート機能で、すぐに導入出来、使いこなせる顧客視点のサービス設計！

MAカテゴリ内シェア



国内No.1

22年4月時点
国内プロバイダ
導入シェア

No.1

※Data Source: DataSign社実施調査
約15万件(2022年4月末時点)を調査対象
https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2022_4/



“

2,300社以上導入、99.6%の継続率の中小企業に最適なWEBサイト更新ツール



BlueMonkey
by CloudCIRCUS

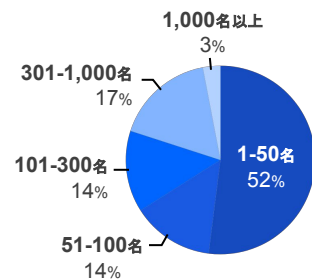
導入社数 2,300社以上

中小企業にちょうどいい国産 CMS

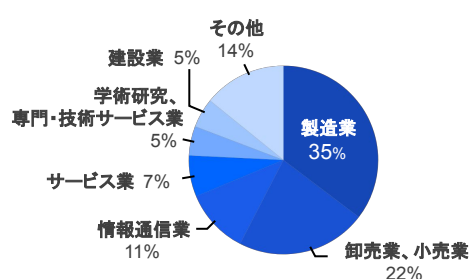
日本の中小企業の利用シーンを前提に開発され
とても使い易く、安心サポート体制と、月額3万の導入しやすさで
非常に高い継続率を誇るCMS

※ CMSとは、WEBサイト・そのコンテンツを運用するシステム

企業規模分布



業界分布



オフィスソフトのような操作感でWEBサイト運用が可能

使いやすさを重視

見たまま編集

HTMLの知識がなくても更新可能。使いなれたオフィス系ソフトのような操作感

CMSの編集画面は公開ページと同じ見た目のままに編集ができるため、HTMLの知識がなくてもオフィス系ソフトのように簡単に更新ができます。

お気に入り機能 ★

よく使うブロックをお気に入りに登録することで、どのページでもデザイン崩れ無くページを作成できます

直観的にわかる操作アイコン

画像挿入・差し替えや、リンク貼り付けなど、直観的にわかる操作アイコンでボタン操作もストレスフリー

ファイル管理

Webページだけでなく、利用する画像やPDFファイルもタグ付けによる管理が行えます。

ブロック管理

複数のブロックを組み合わせページを構成するので、ページレイアウトは自由自在に変更することができます

好きなコンテンツを簡単に追加

ダウンロードブロック



ダウンロードブロックは、見出しや表、お知らせなどページ内に追加したいコンテンツやパーツを選んで簡単に挿入できる機能です。

オウンドメディアの運用をスムーズにする

メディア機能



充実のメディア機能は、AMP対応、カスタムURL、sitemap.xmlの自動書き出し、シェアパーツ管理など、運用者が欲しい機能が揃っています。



Plusdb
by CloudCIRCUS

(プラスディービー) 商品データベース構築ツール



システム開発無しに、簡単に作れて運用出来るデータベース



Plusdb
by CloudCIRCUS



専門知識や、面倒な開発を必要とせずに、
誰でも手軽に簡単に、
データベースを作れるサービス

CMS Blue Monkeyとも連携させて、
顧客のWEBサイト体験を創り出すことが可能。

システム開発しなくても、つくれるデータベース

1
だれでも手軽に



簡単DB化

2
検索でもっと便利に



簡単検索

3
あなたのサイトに



Webサイトに合わせた
デザインに

■ 機能特徴

低コスト

データベース構築を驚く価格で実現



簡単DB化

大量の商品を誰でも手軽にデータベース化



簡単検索

カテゴリ検索等様々な条件指定検索が可能に



マルチデバイス対応DB

(PC / iPhone / iPad / Android)
スマホ／タブレット等、様々なデバイスに
最適表示が可能



ダウンロードしたデータを
サーバーにアップロードするだけ

ドメインもサーバーも変更させることが不要に



カスタマイズ

個別のカスタマイズにも対応可能





COCOAR
by CloudCIRCUS

(ココアル) O2O施策ツール(AR)

“

導入企業7,100社以上、アプリDL数435万の実績を持つ、簡単にARを作成できるツール



COCOAR
by CloudCIRCUS

ARの導入実績 7,300社

COCOARアプリのダウンロード数435万突破。
地方自治体や学校をはじめ、テーマパーク、商業施設、
メーカー、リテール業界まで幅広い分野でご利用
いただいております。

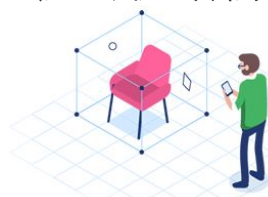


AR×エンターテインメント



AR×ビジネス

(プロモーションマーケティング)



AR×産業分野



機能特徴



動画／画像／文章
3Dやトラッキング動画に
対応可能



クラウド型ですぐに
コンテンツが反映
させられる



時間や場所やログ等
様々な情報を
取得・解析出来る



スタンプラリー等
集客・回遊させる
施策が出来る



プッシュ通知を利用して
ARを体験したユーザー
に再度アプローチ出来る

活用事例

- イベント・ライブ・コンサート
- パッケージ・商品
- 地域活性化・観光 PR
- 保育園・幼稚園・学校・大学
- 商業施設・小売店舗・飲食店
- フリーペーパー
- 織り込みチラシ・郵送 DM
- ビジネス活用
- ポスター・看板
- 新聞・雑誌・書籍
- プライダル・ウェディング
- スポーツ関連



LESSAR
by CloudCIRCUS

(レッサー) ウェブAR・ブラウザAR作成システム

“

アプリDL無しで、ウェブAR・ブラウザAR®が作成・提供できるツール



LESSAR
by CloudCIRCUS

LESSAR導入実績
8,200 社以上

ユーザーはアプリをインストールせず、
スマホのカメラ機能だけでARを体験できる。
SNSやネット上からシームレスなAR体験が可能に。

マーカ型AR・顔認識AR・空間認識ARと、
3種類のARに対応するなどARの種類・機能が豊富。

マーカ型AR



顔認識AR



空間認識AR



■ シームレスなAR体験例



■ 活用事例



卒業式・入学式気分が
味わえる早稲田大学の
シンボルAR



エディオンの
クリスマスカードで
特別なAR体験を提供



授業で活用、大阪芸術
大学付属専門学校の
教育ARコンテンツ



セブンイレブン
3,000店導入の
母の日AR企画



Meet the Rabbids in
渋谷マルイのARキャラ
クターコンテンツ提供



エス・ディー・エルの
ウェブAR付き年賀状で
企業イメージ伝達



ActiBook
by CloudCIRCUS

(アクティブック) 電子ブック・動画作成ツール

“

導入実績17,000社以上、営業資料から動画まで、無料で簡単に電子コンテンツ化するツール



ActiBook
by CloudCIRCUS

導入実績18,000社以上

簡単に電子コンテンツを制作し
サイトもつくって公開できる

PDFも動画も簡単に電子コンテンツ化



ドラッグ&ドロップで簡単に作成
office・PDF・動画ファイルに対応
Webサイトへの埋め込み
自由に資料の差し替え

動画配置など自由にカスタマイズ



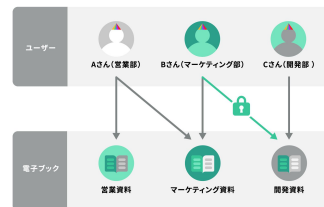
ブック内にリンクの設置ができる。
動画・音声の埋め込みができる。
電子ブックに目次を設置できる。

公開するサイトがすぐ創れる



専用のWEBサイトを簡単構築
会員登録機能で、閲覧制限も

誰に見せるか・見せないかを管理できる



誰に何を見せるか
何をみせないかを
設定可能

いつ誰が何を見たかログ分析できる





“ SaaSツールのカスタマーサクセスを驚くほど簡単に管理できる



Fullstar
by CloudCIRCUS

¥0~

カスタマーサクセスを立ち上げたばかりの
SaaSベンダーでも簡単導入！少人数でも使いこなせる
カスタマーサクセスマネジメントシステム（CSM）

導入前



アプローチがバラバラ
管理が出来ていない

導入後



最適なタイミングで
最適な活動が出来る

■ エンゲージメント・アンケート管理

トラッキングコードを埋めたあとは、ノーコードでエンゲージメント調査やアンケートを自由に作成・表示可能。顧客ロイヤリティを知るための評価指標と、顧客のインサイトを知るための自由記述のアンケートなどがカスタマーサクセス部門のみで運用が完結できます。



■ コミュニケーション管理

プルダウンから条件を選ぶだけで最適なタスクを割り当てることができます。解約やアップセルの兆候を逃さずハイタッチ管理ができるので、少ないリソースで効率的にLTVを最大化できます。



■ チュートリアル管理

トラッキングコードが設置されていれば、チュートリアルもノーコードで設定可能です。いちいち開発部の方に依頼しなくてもいいので、つまずきやすい設定などが判明したら、すぐにカスタマーサクセス部門の方だけで作成できます。





無料で使えてノーコードで設置できる、顧客を離脱させないチャットボット



IZANAI
by CloudCIRCUS

コンバージョン
★
650%
UP

獲得ユーザー
1/2に減
少

ヒアリング項目
30%UP

¥0~

CVRとCX(顧客体験)を改善できるツールです。

入力フォームに変えることで離脱を防ぎ、CV数を増やし質問を出し分けられるから顧客体験最適化出来ます。

CVR改善

スマホLP



入力ホーム



最後までスマホファースト
お問い合わせのハードルが下がる
導線づくりができる

CX(顧客体験)向上



スタッフ

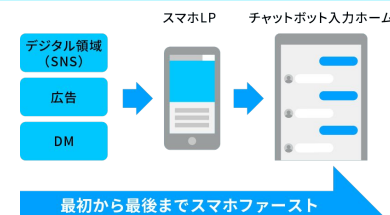


ユーザー

ユーザーに合った質問を『会話』
という自然体で聞ける

■ LP(ランディングページ)からの応募を増やす

ユーザー接点からすべてスマホファーストにして、離脱を防ぎ、CVへのハードルを下げることで広告効果を最大化します。
SNSキャンペーンからの応募無料相談、資料請求
来店予約、セミナー・イベント参加などのCVを増やします。



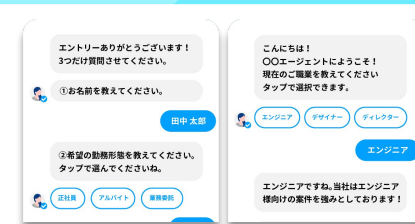
■ サービスサイトからのお問い合わせを増やす

どのサービスサイトにも最適なチャットボットを設置できるので、商品理解促進、オンライン商談の予約、よくある質問、入力フォームなど、自然な体験のままにCVするポイント”を設置可能。



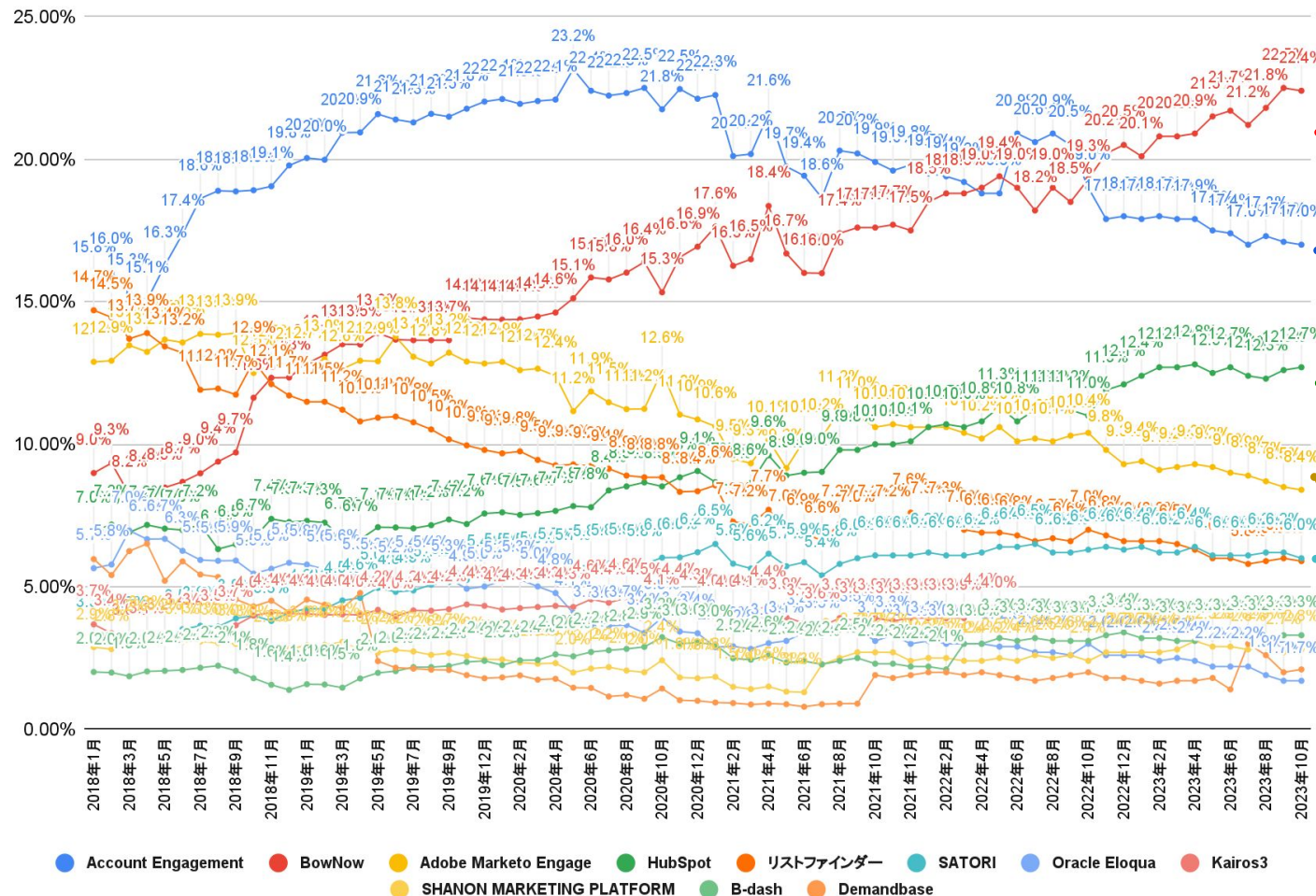
■ 採用・人材登録サイトからのエントリーを増やす

ハードルの高い情報登録ポイントも、チャットボットを利用すれば気軽に入力してもらえます。また、フォームで箇条書きにしようと思うような質問も、自然な『会話』の流れで質問することができるようになります。



参考：マーケティングオートメーションサービス

“ 全MAブランドの中でBowNowが、導入数シェアでNo.1を継続している



■ 国内上位5社 2024年3月段階

1位	 BowNow(パウナウ) https://bow-now.jp/ CloudCIRCUS株式会社が提供するMAツール。 本調査の上位3位のなかで唯一の国産MAツール。	シェア 22.4%
2位	Account Engagement (旧Pardot) https://www.pardot.com/ SFA(営業支援システム)、CRM(顧客関係管理)で世界シェアトップを誇る米セールスフォース社が提供するクラウド型のMAツール。	シェア 17.0%
3位	HubSpot(ハブスポット) https://www.hubspot.com/ 世界120カ国、78,700社以上に導入。	シェア 12.7%
4位	Marketo(マルケト) https://www.marketo.com/ 米マルケト社が提供するMAツール。 世界39カ国でBtoB、BtoCを問わず6,000社の導入実績あり。	シェア 8.4%
5位	SATORI(サトリ) https://satori.marketing/ 国産のMAツールで、匿名の見込み顧客への接点創出に特徴を持つMAツール。	シェア 6.0%



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)