

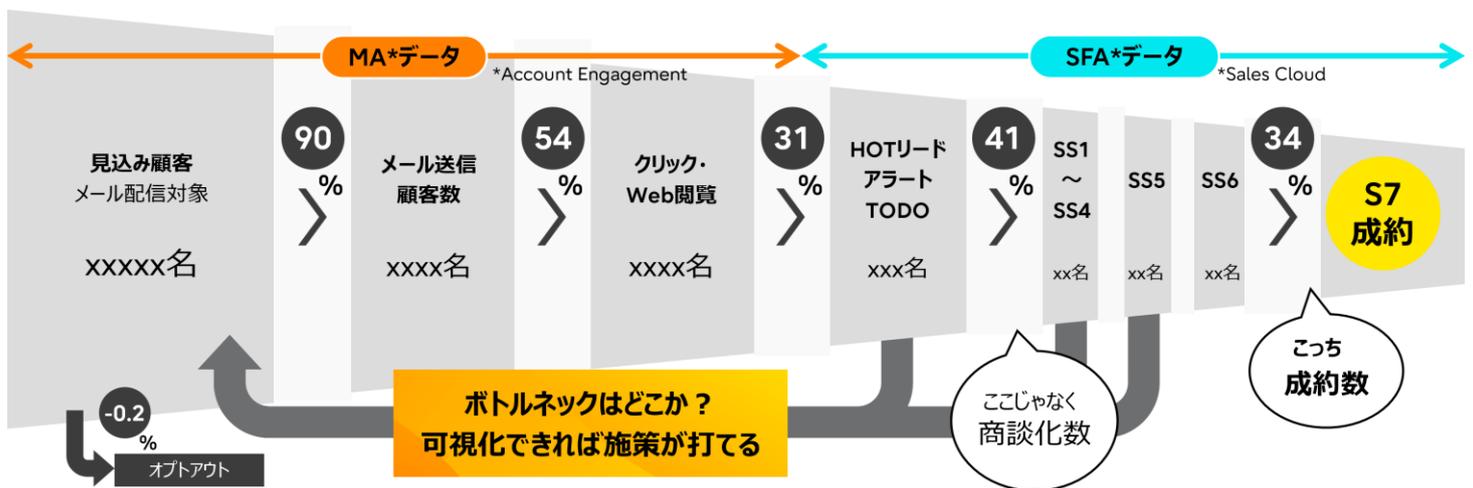
Customer Engagement Transformation

BtoBマーケティングの課題解決！ データで導く営業効率化

人々の価値観は多様化し顧客のニーズに的確かつタイムリーに応えることが困難になってきています。また労働人口の減少や人材の確保・育成にかかるコストの問題も年々深刻化する中、企業は顧客に対する付加価値を提供していかなくてはなりません。

富士通は、さまざまな業界のお客様にITサービスを提供して得た知見と最先端テクノロジーと、世界中で広く利用されるCRMクラウドサービスであるSalesforceを掛け合わせることで全方的にお客様のビジネス変革の実現を支援します。

サービスの概要



The Modelのパフォーマンスとボトルネックを可視化することが重要

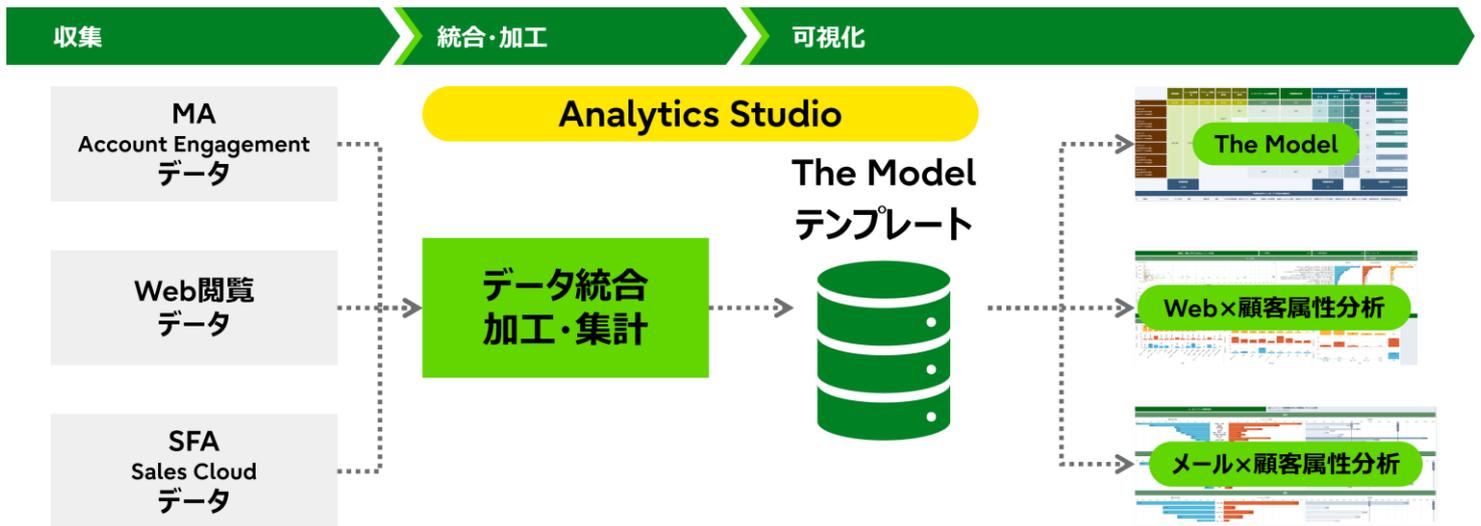
最適な施策PDCAを実現するには、個別に管理されるMA・SFAデータを統合し、マーケティング部門と営業部門を横断して最終的なビジネス成果までの一連の指標の可視化が大前提となります。

サービスの特長

- 1 ボトルネックを可視化**
 MAとSFAのバラバラなデータを統合するにはBIが必要です。商談のゴールは成約であり、マーケ担当も商談成約まで責任を持つ意識が重要です。
- 2 マーケとセールスを繋ぐダッシュボードを提供**
 マーケティング担当者、セールス担当者、それぞれが一気通貫で共通のKPI指標を基に共通認識を持つことで、本当に有効な施策を打つことができるようになります。
- 3 潜在顧客の伸び代を把握**
 どのコンテンツがどの顧客層に刺さるか、データに基づく分析により、潜在的なターゲットの存在が明らかになります。

主な機能や仕様

マーケティングとセールスを繋ぐダッシュボード



富士通ではThe Modelを実現するための分析BIをテンプレート化してご提供。
クイックに導入しビジネス成果最大化へご支援しています。

メニュー体系

	Starterプラン	Standardプラン	Premiumプラン
	テンプレートの一部機能を実装	テンプレートを使用して実装（標準）	ご要望に応じてオーダーメイドで実装
The Model		○	
Web×顧客属性分析	○	○	オーダーメイド
メール×顧客属性分析	○	○	

前提条件

- Marketing Cloud Account Engagement（旧Pardot Plus Edition以上）とSales Cloudを利用されていることを前提とします。
- 別途、CRM Analyticsを利用するためのBIライセンス（CRM Analytics Plus以上）が2本以上必要となります。
- 別途、Web閲覧履歴等の明細データをBIに連携するアドオンアプリのライセンス費用が発生いたします。

お問い合わせ先

富士通株式会社

〒212-0014 神奈川県川崎市幸区大宮町1-5 JR川崎タワー

お問い合わせフォーム

<https://contactline.jp.fujitsu.com/contactform/csque00201/695565/>

