

# Marketing & SFA

広告・マーケティングとセールスを統合させ  
売れる仕組みを創り上げる



# 目次

---

廣告社について

背景

提案概要

Marketing&SFAの概要

Marketing&SFAの導入プラン

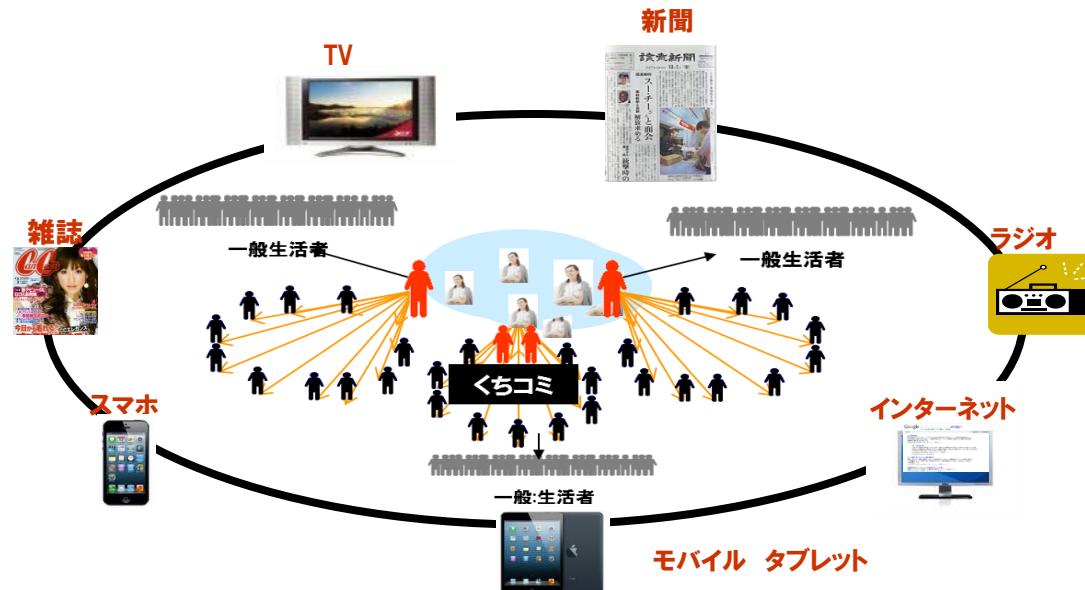
セールスフォース・ドットコム導入効果

導入コストについて

お問い合わせ

# 廣告社について

廣告社は従来よりマスメディアを通して企業から発信される情報と、  
生活者から発信させる情報(くちコミ)を融合させたインラクティブマーケティングを提案しています。  
今回広告・プロモーションによるマーケティングと営業によるセールスを統合させる  
Marketing & SFAを提案致します！



会社名	廣告社株式会社 <a href="http://www.kokokusha.co.jp">www.kokokusha.co.jp</a>
創立	明治21年5月1日 2013年で創立125周年
事業内容	新聞・雑誌・テレビ、ラジオ、インターネット等 各種広告 販売促進活動、イベント、調査/企画、マーケティング活動全般 SFA/CRM
社員数	200名
拠点	東京、名古屋、大阪、札幌、仙台、神戸、広島、福岡、北京

くちコミマーケティングサイト

**WOMlabo**

# 背景

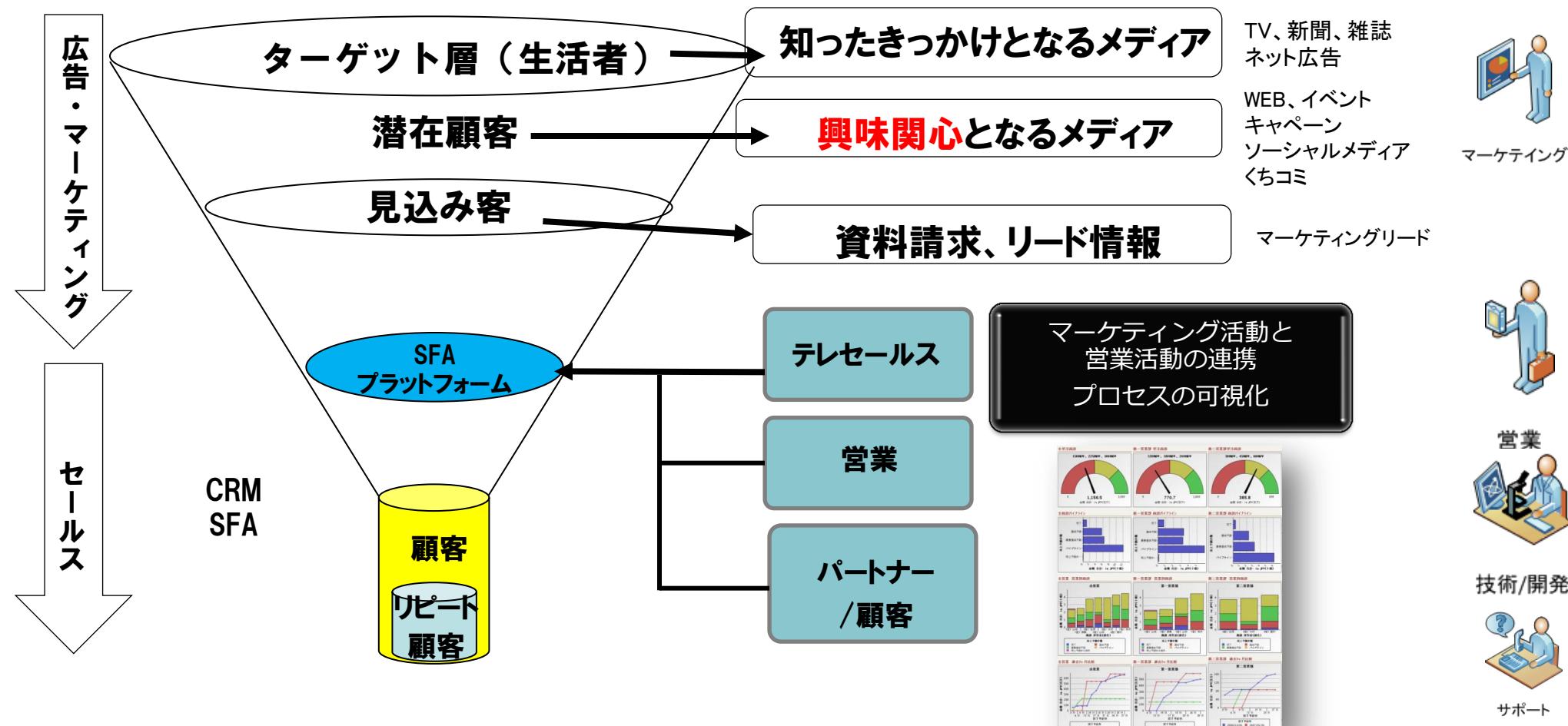
- いかに効率的に営業活動を行い、成果に結び付けるかは営業担当者だけでなく企業にとって大きなテーマです。クラウドコンピューティングによりこれを実現するSFAは一つの答えといえます。
- セールスフォース・ドットコムをはじめとしたSFAを導入する企業は現在増えています。  
実際、導入企業は世界で10万社を超え、日本でも5000社を超える企業が導入しています。
- 廣告社では従来からの強みである広告・マーケティング力と、セールスフォース・ドットコムによる営業支援活動を連携させるプラットフォームであるMarketing & SFAを提案します！



セールスフォース・ドットコム  
<http://www.salesforce.com/jp/>

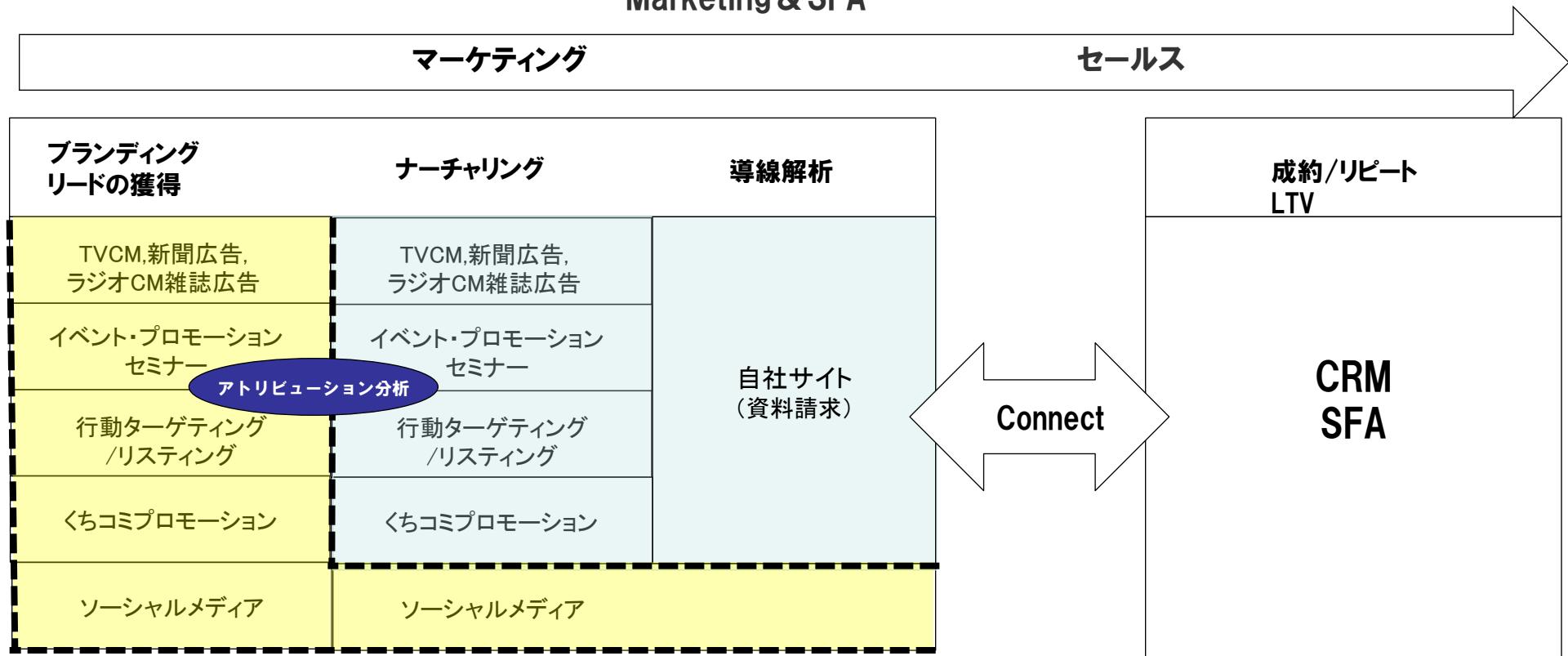
# Marketing & SFA概要

Marketing & SFAは従来分離していた、マーケティングリードと営業活動を効率的に統合。これによりマスメディアによる顧客情報(リード)の取得からSalesforceによる顧客マネジメントまで一貫した戦略の実施が可能。さらにSalesforceによる膨大な入力情報を分析することにより業務改善が可能になる。



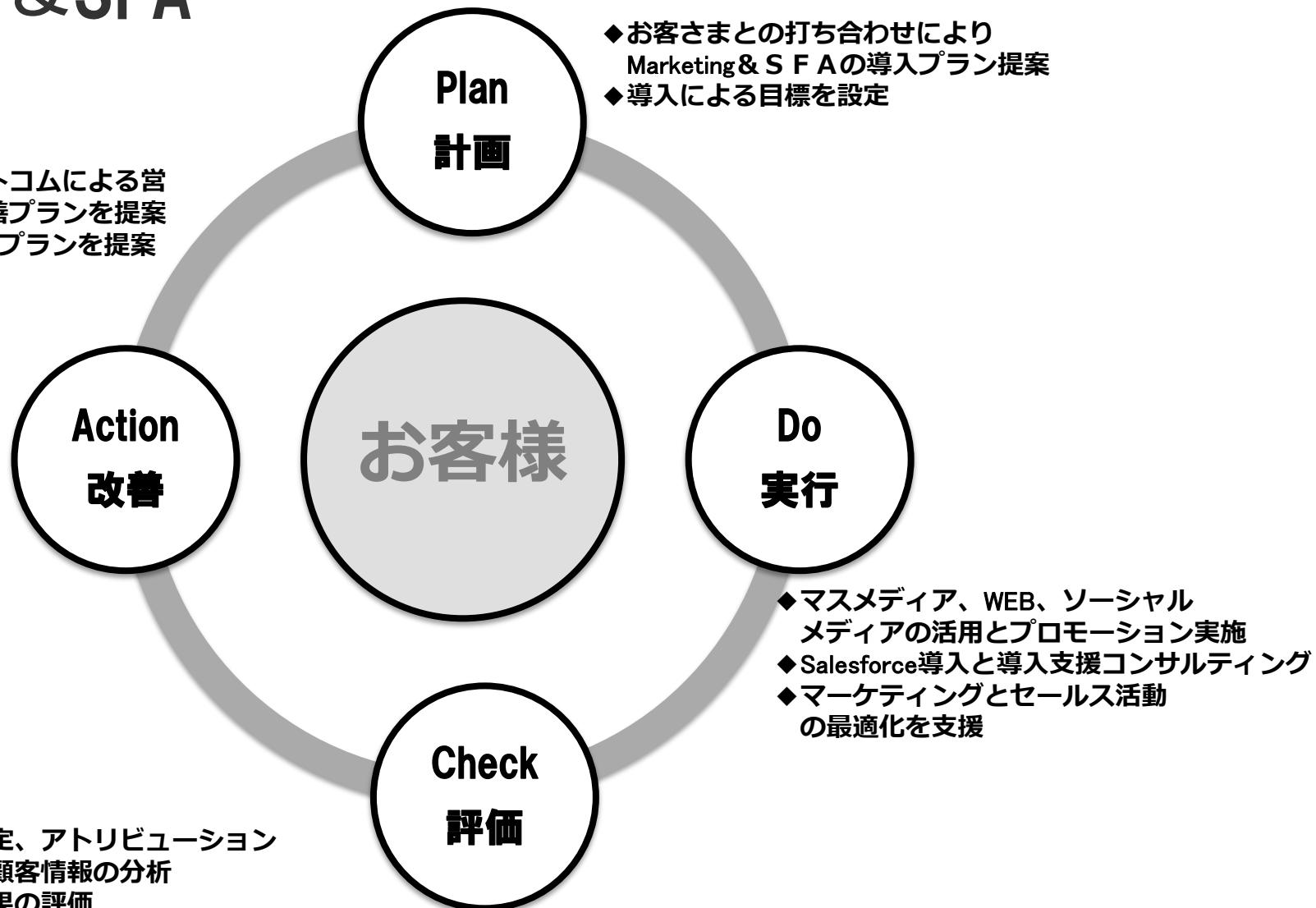
EC企業を除き、BtoB企業を中心に多くの企業では、購買・成約がWeb上で完結しない場合が多い。このような場合、広告の効果検証が マーケティングリードの獲得(資料請求)などの“中間指標”でとどまっている場合が多い。広告などのマーケティング活動によるWeb経由の資料請求に対して、営業活動を進めていく多くのBtoB企業では、マーケティングデータと顧客管理(CRM/SFA)データを統合させなければ、広告を正しく効果検証することは難しい。マーケティングで得たデータと顧客管理(CRM/SFA)で管理されている成約・LTVデータを活用することによりROIを高めることが可能になる。

## Marketing & SFA



## Marketing & SFA

- ◆ セールスフォース・ドットコムによる営業情報の分析と業務の改善プランを提案
- ◆ マーケティングROIの改善プランを提案



## セールスフォース・ドットコム導入のお客様の実際効果

38%の見込み客の増加

28%の見込み客の商談化率の増加

31%の営業部門の生産性向上

21%の商談の成約率の向上

26%の営業部門の収益向上

出典: 2010年10～11月、第三者機関MarketTools Inc.が、セールスフォース・ドットコムの顧客企業6,000社超(無作為抽出)を対象に実施したカスタマーリレーションシップに関する調査より。回答数は質問によって異なります。

# 導入金額概算

## 項目

## 内容

広告・マーケティングコンサルティング	ターゲット分析から広告プランの実施と マーケティングリード(資料請求等)取得までの最適プランの提案
広告・マーケティングの実施	プランに基づいてマーケティングコミュニケーションの実施 TVCM、新聞、雑誌、ラジオ、WEB、ぐちコミ施策の実施(別途見つもり)
セールスフォース・ドットコムライセンス料金 (セールスクラウド、フォースクラウド)	セールスフォース・ドットコムの導入ライセンス料金 (SalesCloud Enterprise Editionの場合15,000円/月 1名)
導入支援コンサルティング インプリメーション	初期設定の支援 操作のセミナー等開催 操作の質問、アドバイス等 (50万円より * 別途打ち合わせ)
カスタマイズ料金	セールスフォース・ドットコムでのオリジナルプログラムの開発 企業で利用している既存ソフトウェアとの連携開発等 * 別途後見積もり

\* 上記のライセンス金額はライセンスの考え方をわかりやすく表現したものです。最新の価格およびその他のオプション製品等はセールスフォース・ドットコムのWebサイト、または当社にお問い合わせください。

## お問い合わせ

廣告社株式会社  
ビジネスプロセス・デザインセンター  
担当:木村、中島、黒川



sfa@kokokusha.co.jp  
TEL : 03-3575-0072  
FAX : 03-3575-0092

廣告社は  
セールスフォース・ドットコムのセールスパートナーです。