

株式会社アイ・エム・ジェイ

東京都目黒区青葉台 3-6-28  
上席執行役員社長兼 CEO 竹内 真二

## IMJ、「Salesforce Pardot」を活用した BtoB マーケティング支援サービスを開始

デジタルマーケティングを支援する、株式会社アイ・エム・ジェイ（本社：東京都目黒区 上席執行役員社長兼 CEO：竹内真二 以下、IMJ）は、株式会社セールスフォース・ドットコム（本社：東京都千代田区 代表取締役会長兼 CEO：小出伸一 以下、セールスフォース・ドットコム）と BtoB 向けマーケティングオートメーションツール「Salesforce Pardot」の販売代理契約を締結し、コンテンツマーケティングと「Salesforce Pardot」を活用した BtoB マーケティング支援サービスの提供を開始いたします。

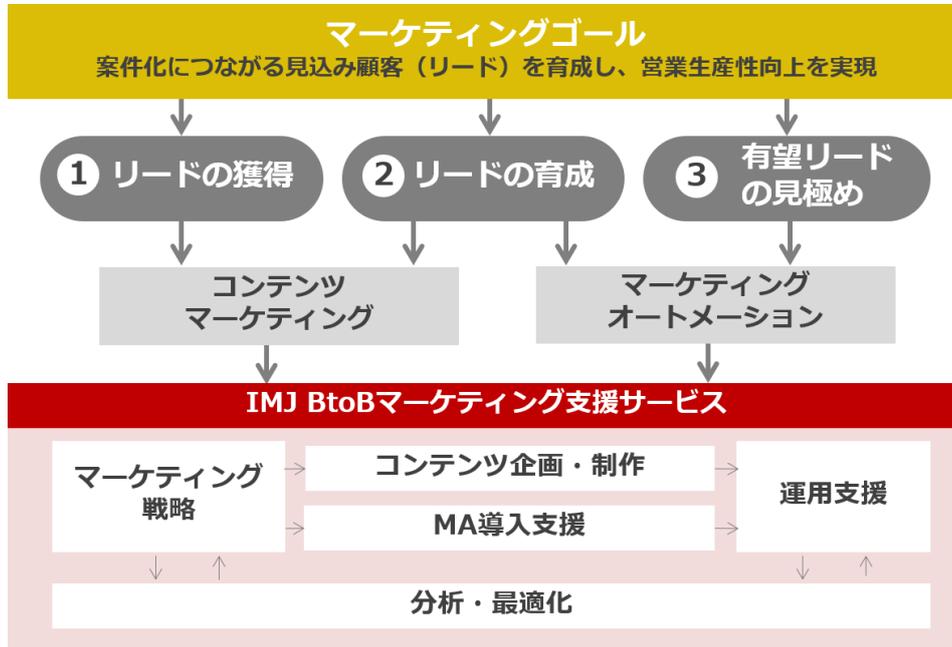


従来、マス広告やダイレクトメールなどで行われていたマーケティング活動は、インターネットによる接触機会の拡大やスマートデバイスの普及によって、自社サイト、オンライン広告、Eメール、ソーシャルメディアなど多様化・複雑化しています。顧客の購買プロセスのデジタル化が進んだことで、オウンドメディアを活用したコンテンツ発信によって顧客の興味・関心を高め、顧客ニーズを把握するための仕組みが必要となり、マーケティングオートメーションの導入が進んでいます。

企業のマーケティング活動の目的である、売上の拡大を達成するためには、“見込み顧客の獲得”や“見込み顧客の育成”“有望顧客の見極め”に対する施策が重要となります。

IMJ は、企業のマーケティング施策実現のためのコンテンツマーケティングと、マーケティング活動の効率化を推進するマーケティングオートメーションを活用した BtoB マーケティング支援サービスを提供いたします。

## IMJ BtoB マーケティング支援サービス概要



## IMJ BtoB マーケティング支援サービスの特徴

### 1. 購買プロセスに応じたコンテンツ整備

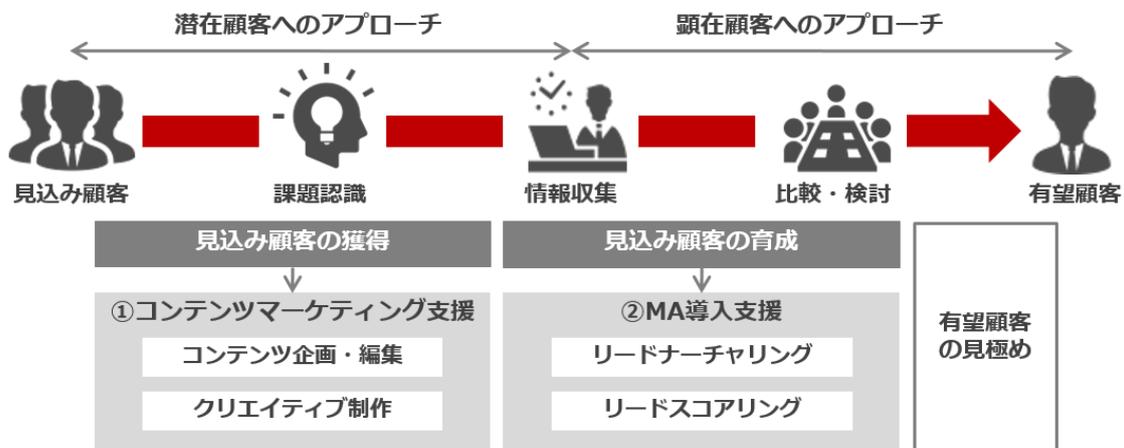
情報収集から購買検討までの購買プロセスに必要なコンテンツを洗い出し、顧客の興味・関心を醸成するコンテンツの企画・編集からクリエイティブ制作を支援いたします。

### 2. 最適な情報提供するための顧客行動の把握

顧客のオンライン行動を把握することで、最適なタイミングで最適な情報を提供することができます。

### 3. 有望顧客の見極めを行うためのリードスコアリング

営業対象企業と個人の行動履歴をスコアリングすることで、営業アプローチすべき有望顧客の見極めを行うことができます。



## ■セールスフォース・ドットコムについて

セールスフォース・ドットコムは、カスタマーサクセスプラットフォームおよび世界シェアトップのCRM（顧客関係管理）を提供し、企業が顧客と新しい形でつながることを支援します。詳細は、<http://www.salesforce.com/jp/>をご覧ください。

## 株式会社アイ・エム・ジェイについて (<http://www.imjp.co.jp/>)

デジタルマーケティング領域において、戦略策定、集客・分析（データ解析・効果検証等）からウェブインテグレーション事業における豊富な知識・実績を強みに「ストラテジープランニング」「アナリティクス」「クリエイティブ」「エグゼキューション」という様々なソリューションをワンストップで提供し「デジタルの力で生活者の体験を豊かにする」という企業ミッションの実現に取り組んでいます。

※文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

※この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がございますのであらかじめご了承ください。

※画面写真データ等ご用意いたしております。お気軽にお問い合わせください。

## 本件に関するお問い合わせ先

### サービスに関するお問い合わせ先

株式会社アイ・エム・ジェイ  
アカウント統括本部 マーケティング&セールス部  
TEL : 03-6415-4268 E-mail : [sl-info@imjp.co.jp](mailto:sl-info@imjp.co.jp)

### 報道機関からのお問い合わせ先

株式会社アイ・エム・ジェイ  
広報室  
TEL : 03-6415-4257 E-mail : [irpr@imjp.co.jp](mailto:irpr@imjp.co.jp)