導入事例

フォーム・メール配信・アクセス分析を使いこなし、電話リストとしても活用！｜株式会社メイテンス

（公開：2021/09/07）

LINEで送る　ツイート　シェアする　B!ブックマーク

株式会社メイテンス

所在地	東京都中野区中野3-30-12 中野ソレイユ　3F
事業内容	BtoB企業専門のマーケティング支援
URL	https://www.meitens.biz/

導入前の課題
選定のポイント
施策と効果
今後の展望
お客様の声

ー 貴社の紹介をお願いします。

渡辺様：アドテクノロジーを使って販促やマーケティングの支援をしている会社です。DSPという、広告配信システムが弊社のメイン商材ですね。お客様の70%が製造業、20%がIT企業、10%がそのほかのBtoB企業という感じで、BtoB企業専門で取引をしています。

プランによってはヒートマップで分析したり、アクセス企業の分析をしたり、ここにボタンを設置したら良いですよといったアドバイスもしています。

【導入前の課題】お客様に勧められるツールを探していた

ー MAを導入しようと考えたのはなぜですか？

渡辺様：もともとMAツールを使ってみたいと思い、いろいろと調べていました。また同時に、お問い合わせフォームを作るサービスで良いものがあれば取り入れたいという思いもありました。
自社で使ってみて、良いと思うツールがあればお客様に紹介しようと思っていたんです。

弊社は広告の配信に強みがあります。多くの企業様にDSPでマーケティング支援をする中で、ホームページの改善が必要な企業様が多いことを感じていました。
いくら広告を頑張っても、メインとなるホームページが使いづらくて、問い合わせにつながらない事例が多く出ていたんです。

これを解決するにはどうすれば良いのかと考えたところ、まずはフォームの改善が必要ではないかと思いました。他にも改善すべき点はありますが、問い合わせフォームが複雑で、気軽に問い合わせ・資料ダウンロードができない状況でした。そうなると見込客の獲得にもつながりません。

そこでMAツールを探しつつ、問い合わせフォームを作成できるツールも探していました。

【選定のポイント】使いやすさ・価格・分析ができること

ー BowNowをご採用いただいた決め手はなんでしょうか？

渡辺様：使いやすさ、価格、アクセス分析ができることですね。

BowNowを調べたのは4年くらい前なのですが、私が希望するインラインフレーム型で単一のランディングページの中に入れられるフレーム、というのがほとんどありませんでした。貴社とあと数社くらいですかね、対応していたのは。
そのなかで比較したところBowNowは使いやすそうだし、値段が安く、MA機能もついている。めっちゃいいじゃん！って思いましたね。

特に価格面は大きかったです。2万円くらいでフォームが作り放題になるし、メール配信もできるし、リスト投入できる。しかもアクセスした企業もわかります。最低限これができたら良いなと思うものが全てそろっている。BowNowがひとつあれば、十分やりたいことができると思う内容でした。

始めは無料で使ってみて、とても使いやすかったので、いまでは有料に変更してフル活用していることろです。弊社のクライアント様にも勧めていますよ。

【施策と効果】フォーム作成とメール配信。電話リストとしても活用

ー 現在、BowNowを使ってどのような施策を行っていますか？

渡辺様：25個くらいBowNowでフォームを作りました。

フォームはとても使いやすいですね。特にいいなと感じているのが、ランディングページに簡単にフォームを作成できて、そこで入力して送信すると自社のサンクスページに飛ばせるところです。そうすることで、分析がしっかりできるし、別のコンバージョンが生まれることもあります。

お問い合わせボタンを押すと、別のサイトやページに飛ぶ製品が多いのですが、ワンクリック多くなる事でコンバージョン率が下がってしまうので、ページの中にフォームを入れ込めるBowNowはとても使いやすいです。
コンテンツマーケティングがしやすいツールだなと思います。

あとは、担当者様個人のアドレスと、企業アドレスに分けて3通メールを送ってみました。引き合いをとるためではなくて、こういう資料がありますよ、という情報提供のメールです。

メールを送ったらその次の日には3件ほど資料ダウンロードがありました。それが最近やり取りできていなかった新規のお客様だったので、電話をする良いきっかけになりましたね。
思ったよりも配信停止がなかったし、個人名がわからないアドレスだと開封率やクリック率が低いんだなということも改めてわかりました。

ー BowNowを導入したことで変化したこと、具体的な成果などはありましたか？

渡辺様：メールを送り、アクセス履歴で自社サイトへの訪問企業を確認したら電話をするという流れを整えました。アクセス履歴って企業のIPアドレスで判断していると思うんです。その履歴がリアルタイムで見られるので、今ホームページを閲覧しているということは、社内にいる可能性が高いんですよね。だからすぐに電話をすれば出てくれる確率が高くなる。
こんな感じで、電話のリストとしても活用しています

【今後の展望】メルマガ配信で継続したアプローチを

ー 今後、BowNowやマーケティング施策で挑戦したいのはどんなことですか？

渡辺様：メール配信ですかね。コロナになってから担当の方と連絡がつかないことが多くなり、ファックスを送ったり、DMを送ったりもしてみました。その一環としてメルマガ配信を続けていきたいです。リストを投入すれば、手軽に配信できるので。

今弊社のコンテンツは20個くらいあるので、それを組み合わせてメール配信をしていきたいですね。コンテンツをバラバラに組み合わせて、どれが一番反応が良いかというテストもしたいです。

【お客様の声】お客様にも勧めたい、使いやすいツールです！

ー BowNowやクラウドサーカス株式会社に今後期待すること、導入を検討されているお客様へのひとことなどお伺いしたいと思います。

渡辺様：単純に電話リストとして使えるだけじゃなくて、アクセス履歴をIPアドレスで判別していることがわかれば、弊社のように電話のタイミングを考えることにも使えます。既存のお客様だったら追加販売が狙えるチャンスです。
フォームもとても使いやすいし、いろいろな使い方ができるツールだと思います。

ー ありがとうございました！

LINEで送る　ツイート　シェアする　B!ブックマーク

＜前の記事　　次の記事＞

Webマーケティング情報
デジタルマーケティングについての最新情報やお役立ち資料を自動配信
登録する（無料）

エムタメ！ このページに「いいね！」
Follow us!

セミナー・イベント情報
【7/20(水)・7/26(火)】忙しい営業担当、初級マーケターにBowNowが選ばれる理由とは？
【7月28日(木)】改正個人情報保護法対応ツール「CloudCIRCUS"CMP"」ご紹介セミナー
リード獲得するためのWebサイトとは一今すぐできるSEO対策教えます一

最新記事　もっと見る
【7/20(水)・7/26(火)】忙しい営業担当、初級マーケターにBowNowが選ばれる理由とは？
【7月28日(木)】改正個人情報保護法対応ツール「CloudCIRCUS"CMP"」ご紹介セミナー
低コストでシンプル操作性に惹かれBowNowを導入。サポートも手厚くいつも助かっています｜サンコー企画株式会社

タグ
ユーザー会・勉強会　オンラインセミナー　スタートアップ相談講座　事例　BowNowセミナー　課題別活用シーン　活用シーン【マーケティング部門】　活用シーン【営業】

おすすめ記事
BDRとは？意味やSDRとの違いや成功法｜インサイドセールスに必須
MA（マーケティングオートメーション）ツールのメリット（効果）・デメリット
メールマーケティングとは？基礎知識やメリット、すぐに使えるメール種類からMAを使った事例までご紹介
【最新版】MAツールの導入費用っていくらかかるの？
MQLとは？SQLとの違いとその重要について

今すぐ使えて、ずっと無料
BowNowフリープラン
無料アカウント発行する
無料資料ダウンロード
セミナー一覧
お気軽にお問い合わせください
0120-919-901
【受付】平日10:00〜12:00 / 13:00〜17：30
お問い合わせ
代理店の方はこちら

Copyright © Cloud CIRCUS, Inc. All Rights Reserved