

02

リード ナーチャリング (足跡CRM)

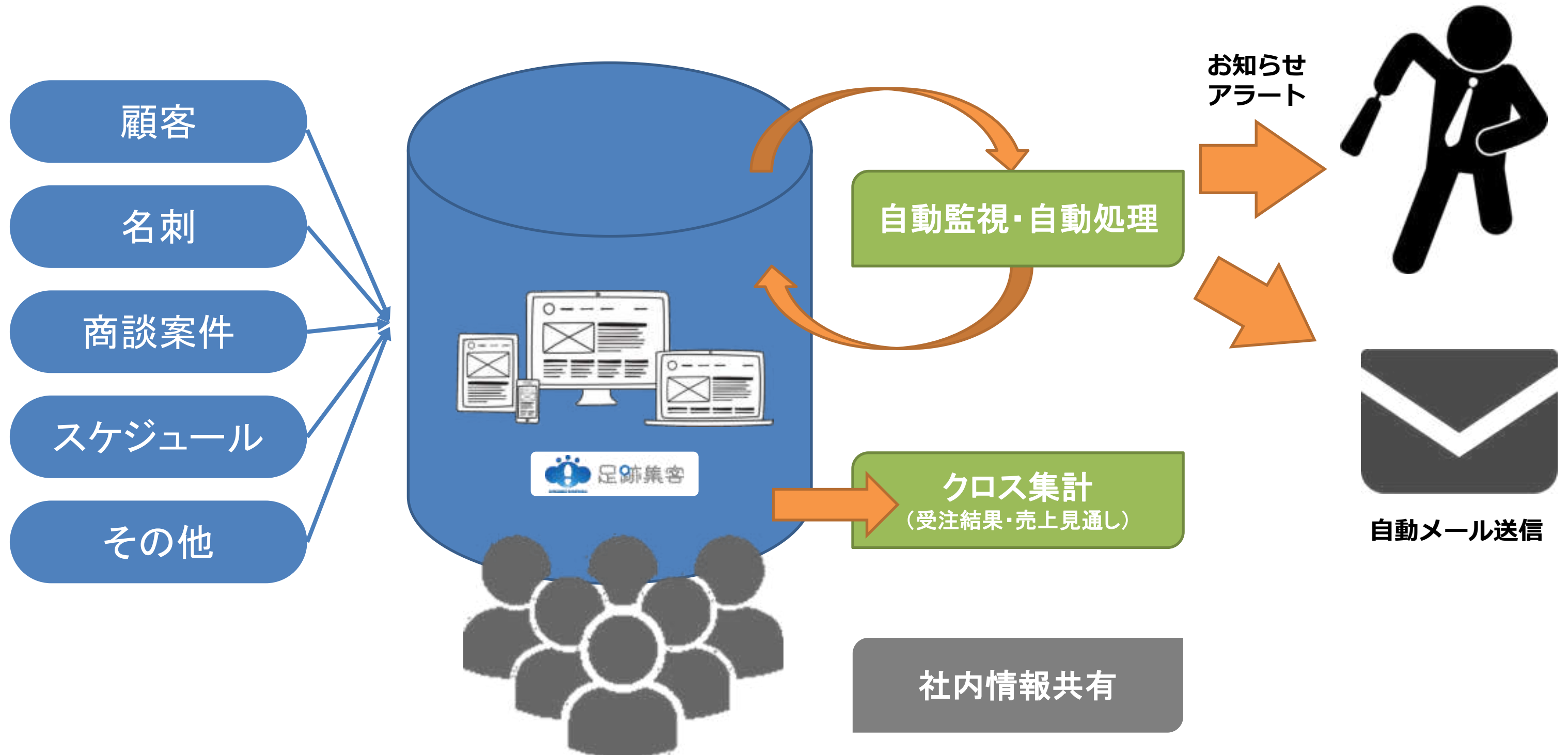
顧客管理機能 (CRM)

営業管理機能 (SFA)

営業自動化 (MA)



リードナーチャリングの概要



目的と機能

顧客満足の実現

機会損失の防止

売上拡大



顧客管理
(CRM)

営業管理
(SFA)

営業の自動化
(MA)

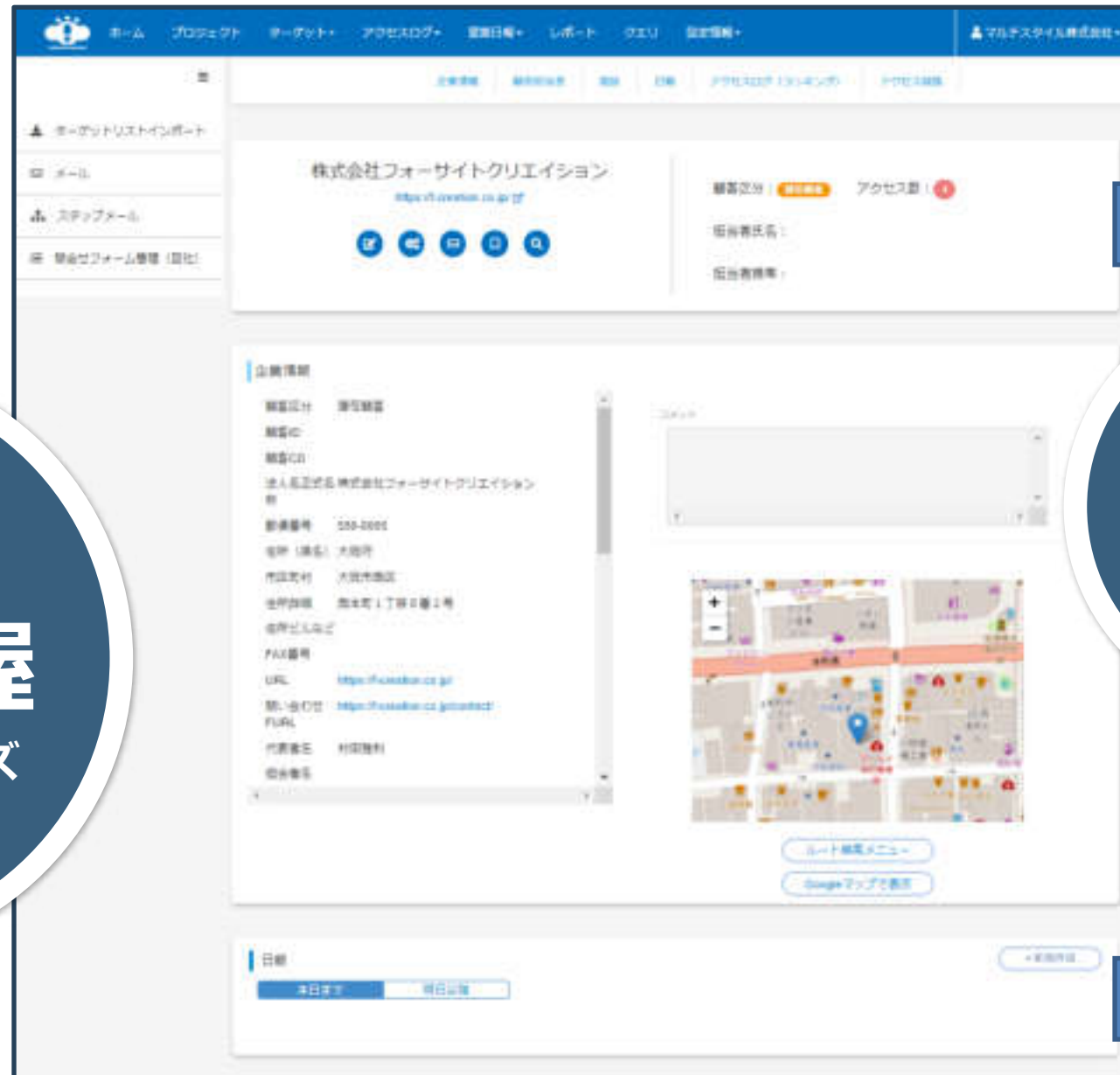
2-1

ナーチャリング画面の紹介

アクセス企業 (潜在顧客)	顧客区分	最終アクセス日	アクセス数	ニーズ度合 (スコア)	アクセス経路	業種				
2018/06/19 ~ 2018/07/19										
法人名 (略称)	状況	顧客区分	最終メール閲覧日	メール閲覧数	最終アクセス日	アクセス数	スコア	U訪問者数	Uページ数	業種2
SOL株式会社		潜在顧客		0	2018/07/18 21:25:07	2	7	1	2	旅行代理店・旅館予約センター
ポストキャスト		潜在顧客		0	2018/07/18 17:49:06	1	6	1	1	人材派遣・紹介・代行サービス
株式会社ジェイ・シー・エス・オー		潜在顧客		0	2018/07/18 16:29:11	1	6	1	1	IT関連
株式会社ブロードリンク		潜在顧客		0	2018/07/18 16:29:06	2	11	1	2	IT関連
株式会社キャリアシステム		潜在顧客		0	2018/07/18 14:54:54	7	20	1	4	人材派遣・紹介・代行サービス
個人事業主		潜在顧客		0	2018/07/18 11:59:34	12	22	1	7	
株式会社USEN西神戸支店お申込み・お問合せ		潜在顧客		0	2018/07/17 16:31:54	1	8	1	1	レンタル
マーベリック株式会社	不要	潜在顧客		0	2018/07/17 14:58:49	8	30	1	5	宣伝・広告
ヒビノ株式会社ヒビノビジュアルD i v. 北海道オフィス		潜在顧客		0	2018/07/16 12:54:44	7	23	1	5	電気機器・事務機器・一般機器
有限会社北斗通信		潜在顧客		0	2018/07/16 06:46:27	2	12	2	1	通信
パーソナルリザルト		潜在顧客		0	2018/07/14 12:02:02	10	20	1	2	カルチャーセンター趣味教室
個別指導学院フリーステップ北堀江教室		潜在顧客		0	2018/07/14 09:44:29	16	26	8	2	塾・予備校
神谷農園 (合同会社)		潜在顧客		0	2018/07/14 09:36:09	16	26	8	2	観光・その他
ウエムラグリーン農産有限会社		潜在顧客		0	2018/07/14 09:32:30	16	26	8	2	観光・その他
道の駅せせらぎ郷かみつえ		潜在顧客		0	2018/07/14 09:24:43	16	26	8	2	観光・その他
釜ヶ滝茶屋		潜在顧客		0	2018/07/14 09:19:44	16	26	8	2	観光・その他
(株)フォー・クオリア		潜在顧客		0	2018/07/13 16:34:47	3	10	1	3	IT関連
有限会社ケイファイブデザイン		潜在顧客		0	2018/07/13 14:47:21	3	3	1	2	写真・デザイン・装飾・録音
龍中医鍼灸院		潜在顧客		0	2018/07/13 13:50:40	1	6	1	1	マッサージ・鍼灸・各種療法
(株)メトロ	ターゲット外	潜在顧客		0	2018/07/13 11:23:54	20	38	2	8	情報サービス

2-2

顧客管理 (CRM) 営業管理 (SFA)



顧客管理で
最新情報



日報機能で
商談管理
顧客対応が
スムーズ

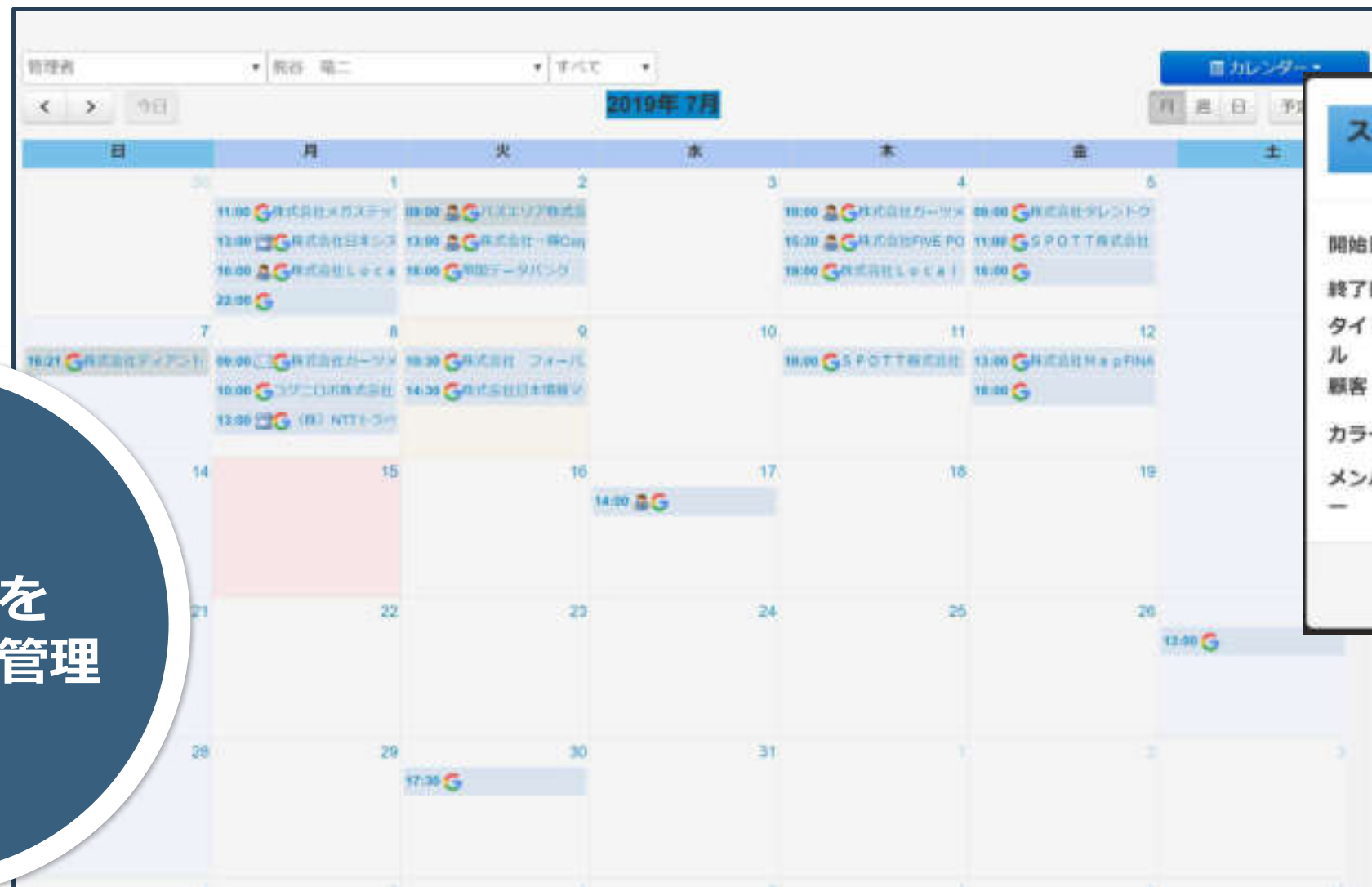
日報機能で
状況把握
顧客対応がスムーズ

「顧客状況」・「進捗状況」などプロスペクトに関する情報を把握し、煩雑な作業を自動化して、多くの取引を効率的に成約へと導くための、生産性に優れた営業支援CRM

2-3

スケジュール管理

営業活動を
カレンダー管理



メール配信日を
自動表示

予定を登録

スケジュールをカレンダーで
活動履歴を簡単管理！
社内で予定を共有できます。

2-4

MA機能の強み

メールからのリンクが無くて見企業判別が可能

通常のMAは自社で保有するメールに記載したURLとCookieを紐づけることで、ホームページにアクセスしてきた企業を判別することが可能になるが、足跡CRMのMA機能は特許認定済の判別機能によって事前のリンククリックが無くてアクセス企業の判別が可能です。（※足跡システムのDBに登録されている企業のみ）

合法的な企業リスト（メールアドレス・問い合わせフォーム）へのアプローチが可能

自社に企業リストやメールアドレスが無くて、システムにて、合法的な118万件の企業メールアドレスおよび、問い合わせフォームへの案内を提供しています。この機能を使うことで自社に企業リストを持ち合わせていなくても、新規開拓におけるアプローチが可能となり、対象の企業からホームページへのアクセスをキャッチすることも可能となります。

Cookieが取得できなくなった場合にも対応

MA企業では、2022年よりGoogle Chromeが廃止する「サードパーティ Cookie利用の改変」を皮切りに、各ブラウザの仕様変更に伴うMA機能が維持できなくなる懸念が広がっています。

足跡システムはCookieによる企業判別だけでなく、特許認定を受けた独自のHPアクセス者判定機能によって変動IPアドレスの企業であっても、班悦が可能です。

2-8

足跡CRM 価格プラン

足跡CRM STANDARD (スタンダード)

足跡CRM GOLD (ゴールド)

初期費用

60,000円 (税別)

90,000円 (税別)

月額費用

60,000円 (税別)

120,000円 (税別)

メール送信 可能数

5,000通/月間

10,000通/月間

ユーザーライセンス

1

5

オリジナル画面設計

×

○

主な機能

顧客管理・商談管理・日報管理・名刺管理・MA・HTMLメール配信・ステップメール
定期配信メール・クロス集計

お気軽にお問合せ下さい。

092-710-7709

マルチスタイル株式会社

福岡県福岡市博多区東光1-2-8 内山東光ビル2階

<https://multistyle.co.jp>