

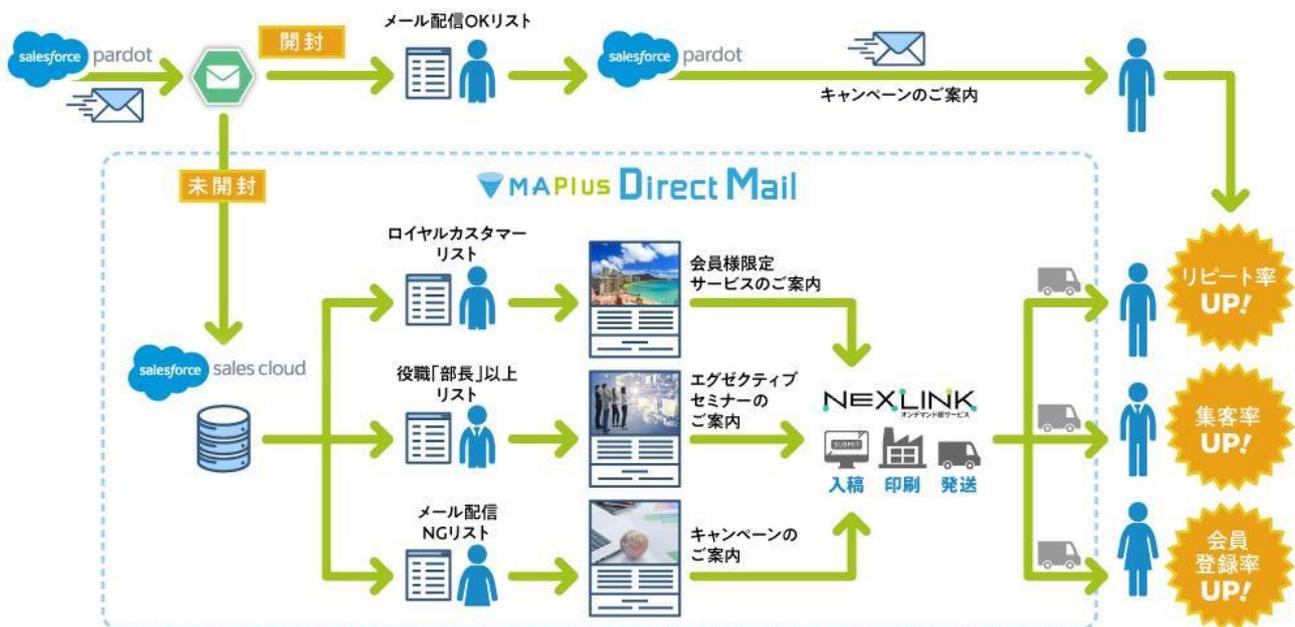
2019年2月20日
toBe マーケティング株式会社
株式会社ネクスウェイ



toBe マーケティングとネクスウェイ
Salesforce プラットフォーム上で新しい顧客接点のカタチを実現
『MAPlus Direct Mail』提供開始

toBe マーケティング株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:小池 智和、以下 toBe マーケティング)と、TIS インテックグループの株式会社ネクスウェイ(本社:東京都港区、代表取締役社長:田中 宏昌、以下 ネクスウェイ)は、Salesforce CRM 上でリスト作成から DM(ダイレクトメール)の印刷・発送ができる新サービス『MAPlus Direct Mail』の提供を開始します。

<サービスイメージ>



■サービス内容について

企業間取引(BtoB)では、サービスや製品の購買決定までに複数の関係者が関わることで、検討期間が長くなる傾向にあります。受注に繋げるためには、見込み客と中長期的に様々なチャネルで接点を持ち続けることが重要です。そこで、toBe マーケティングとネクスウェイは、「Salesforce CRM」と「NEXLINK オンデマンド便サービス」^{※1}を連携した新サービス『MAPlus Direct Mail』により、デジタルとアナログ両軸のマーケティング施策で顧客との接点を広げ、より顧客に好まれるカスタマーコミュニケーションを実現します。

『MAPlus Direct Mail』では、メールナーチャリングといったデジタル施策だけではアプローチできていなかった見込み客や顧客に対し、DM というアナログ施策を組み合わせることで顧客接点の範囲を広げ、マーケティング効果のアップに繋げることが可能になります。また、デジタル・アナログの両施策で得られる顧客情報やアプローチ履歴などを Salesforce CRM で一元管理ができるようになり、業務効率化も実現します。

※1:販売促進用途における郵送でのダイレクトメール(DM)を、宛名印字～印刷～発送まで WEB から一括注文できるネクスウェイのサービス。詳細は、<https://www.nexway.co.jp/service/onbin/>を参照ください

■『MAPlus Direct Mail』の主な機能

1、Salesforce CRM レポートを活用し、発送リストを作成

メールナーチャリングにおいて反応が薄い見込み客や顧客に対し、Salesforce CRM 上で発送リストを作成し DM を一斉に配信することができます。また Salesforce CRM 上でデザイン・宛先の設定が可能となり、DM 発送リスト作成から入稿・発送までをワンストップで実施できます。

2、Salesforce CRM 上でデザインテンプレート管理と作成が可能

複数のデザインテンプレートをストックし、テキスト部分を編集することが可能です。テンプレートは A4 はがき、定型はがきの 2 種類をご用意しています。

3、オンデマンド印刷と送達履歴が自動記録

DM 発送はオンデマンド印刷機能を活用し、1 通から配信可能です。また、送達記録が自動的に記録されるため、発送状況を Salesforce CRM 上で随時確認することができます。

サービスページはこちら：https://tobem.jp/pardot_service/directmail.html

<作業画面イメージ>



■提供条件について

利用環境として、セールスフォースドットコム社提供「Salescloud Enterprise Edition 以上」が必須となります。

※環境構築に関する詳細はお問い合わせ下さい。

■お客様事例

平林印刷株式会社様

『MAPlus Direct Mail』の導入により、メールアプローチができなかった 22,000 人への顧客接点が拡大



ノベルティグッズの企画・制作・販売をメイン事業とする平林印刷株式会社様では、広告や展示会からの新規流入は多かったものの、リピート顧客が少なく初回離脱客の引き上げが課題となっていました。Pardot でメールマガジンを週に 1 度配信していましたが、メール未開封の顧客に対してはアプローチが全く出来ていない状況でした。「これまでの経験上、メールよりも DM のほうが反応率が高いのは分かっていました。接触回数を増やすためにも、デジタルとアナログを組み合わせたアプローチをしていきたいと考え、『MAPlus Direct Mail』の導入を決めました」(マーケティング課長・久弘氏)

事例ページはこちら:<https://tobem.jp/contents/case/hira-print.html>

■toBe マーケティング株式会社について(<https://tobem.jp/>)

「企業のマーケティングの目指す姿へ」というビジョンのもと、Salesforce に特化したマーケティングオートメーション導入活用支援の専門会社として 2015 年 6 月に設立。マーケティングオートメーション「Pardot」 「Marketing Cloud」と Salesforce CRM を組み合わせたコンサルティング・導入支援サービスを約 1,000 社を超える国内企業様へ提供しています(2019 年 2 月現在)。

■株式会社ネクスウェイについて(<https://www.nexway.co.jp>)

「FOR MOVIN' 想いを情報でつなぎ、躍動する社会をつくる」を理念に掲げるネクスウェイは、お客様の想いに向き合い、その想いを情報という形に仕立て、世界に伝わり、つながり合うきっかけをつくります。その手段は多岐にわたり、30 年の歴史を誇る FAX 一斉送信サービスをはじめ、薬剤師を支援する日本薬剤師協会との共同メディアや、FinTech 事業者の取引開始をスムーズにする KYC 業務支援サービス等、お客様のニーズや時代の流れに合わせたラインナップが強みです。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

toBe マーケティング株式会社

担当: 広報担当 小尾 電話: 03-6262-6318 E-mail: marketing@tobem.jp

株式会社ネクスウェイ

担当: 社長室 広報担当中川 電話: 03-6388-1366(直通) E-mail: public_relations@nexway.co.jp