

マーケティングオートメーションで 実現する、Web戦略の実行

MAは、Web制作者を戦略パートナーにするか？

CSSNITE
CSS Nite LP52

Strategy &

ウェブサイト制作、
手を動かす前に考えておくこと



代表取締役 志水 哲也



志水 哲也 Tetsuya Shimizu

株式会社タービン・インタラクティブ 代表取締役

- ・'94年 / 早稲田大学卒業
- ・'94年 / 名古屋の総合広告代理店に入社、マーケティングとインターネット開発を兼務
- ・'94年 / 商用プロバイダーの立ち上げ、Webサイトの企画・制作業務を担当
- ・'99年 / 株式会社タービン・インタラクティブ設立、Web制作事業をスタート
- ・'08年 / 米国視察を開始、アドテクノロジー、Webマーケティングの研究を本格化
- ・'14年 / 米HubSpot本社とパートナー契約を締結、インバウンドマーケティング支援を本格化

「マーケティング」と「Webプロデューサー」で23年
幅広い視点から「Web戦略の最新型」を考えています。



「戦略的なWeb制作会社」です

設立：1999年

資本金：5000万円

社員数：35名

事業内容

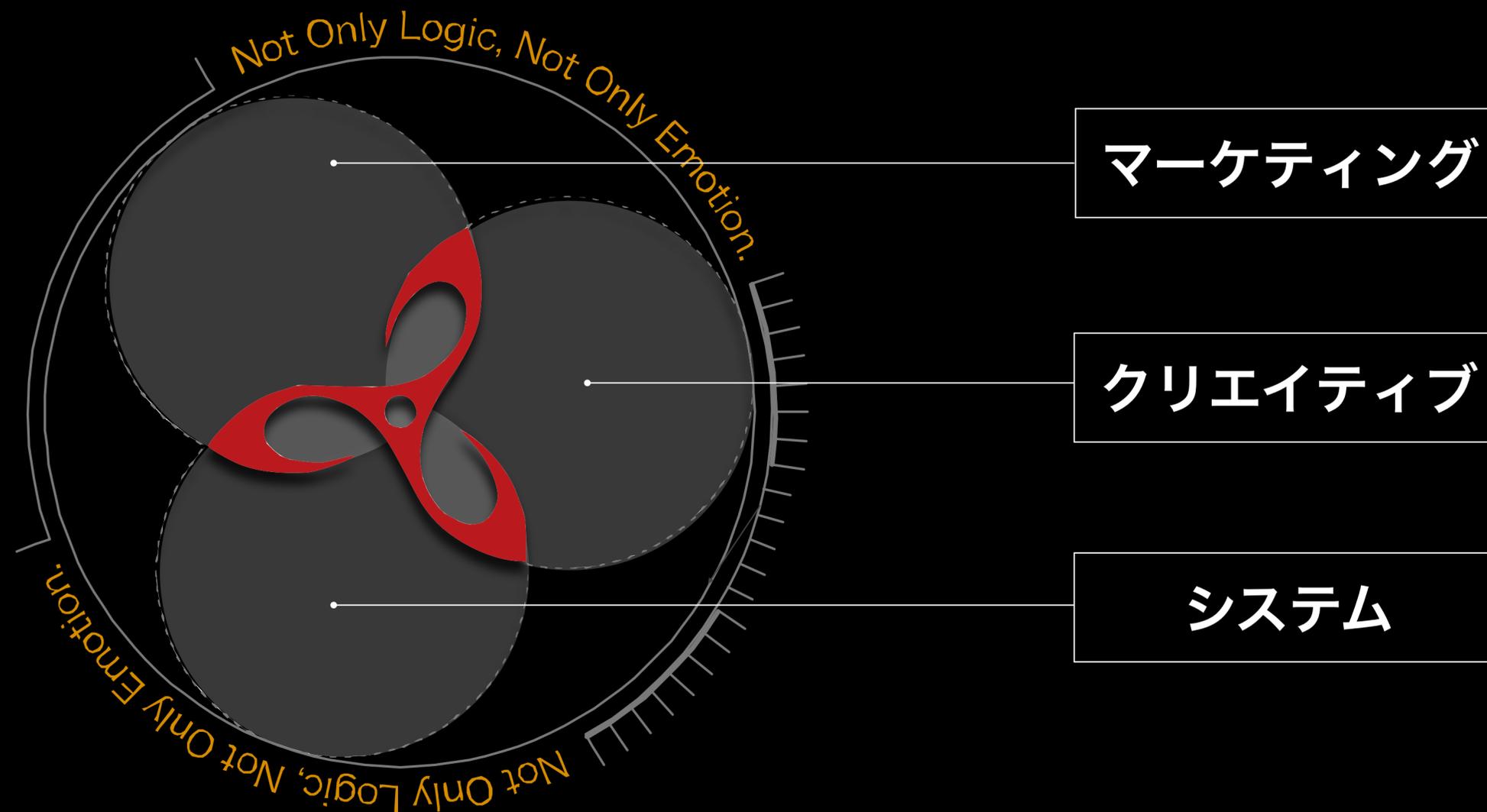
Web戦略コンサル

HubSpot実装・運用

Web制作・開発

Webプロモーション

教育・研修



大手BtoB企業のビジネスを支援する業務

 豊田自動織機

 アイシン・エィ・ダブリュ株式会社

 日本ガイシ

 TOYOTA BOSHOKU
Japan

 TOKAI RIKAI

Paloma

 RISU PLASTIC GROUP
リスのプラスチックグループ

 madras

WOOD FRIENDS
DESIGN FOR THE EARTH

「新しい働きかた」 日経ニューオフィス賞



さあ、扉を開こう



「新しい働きかた」 宮古島サテライトオフィス



TOKYO OFFICE

8/1



タービンが今、東京にオフィスをつくる理由

Web制作事業のさらなる拡大

では「ありません」

Web制作の仕事はどこへ向かうのか

戦略を支援するWeb制作会社の

戦略をお話しします



HubSpot

CEO 兼共同創業者

ブライアン・ハリガンさん



物語でスラスラわかる!
まったく新しい“最強組織のつくり方”
マーケティングと
営業はこうして繋がる。
徳間書店

営業はこうして繋がる。
徳間書店

主役は、営業?!



CV: 田中 龍二 役 . . . 名村 晋治さん

To: j-sato@rightech.co.jp

佐藤

うちの製品は、楽天でポチッと買えるもんじゃないんだぞ。

インターネットなんて、売上には関係ない。

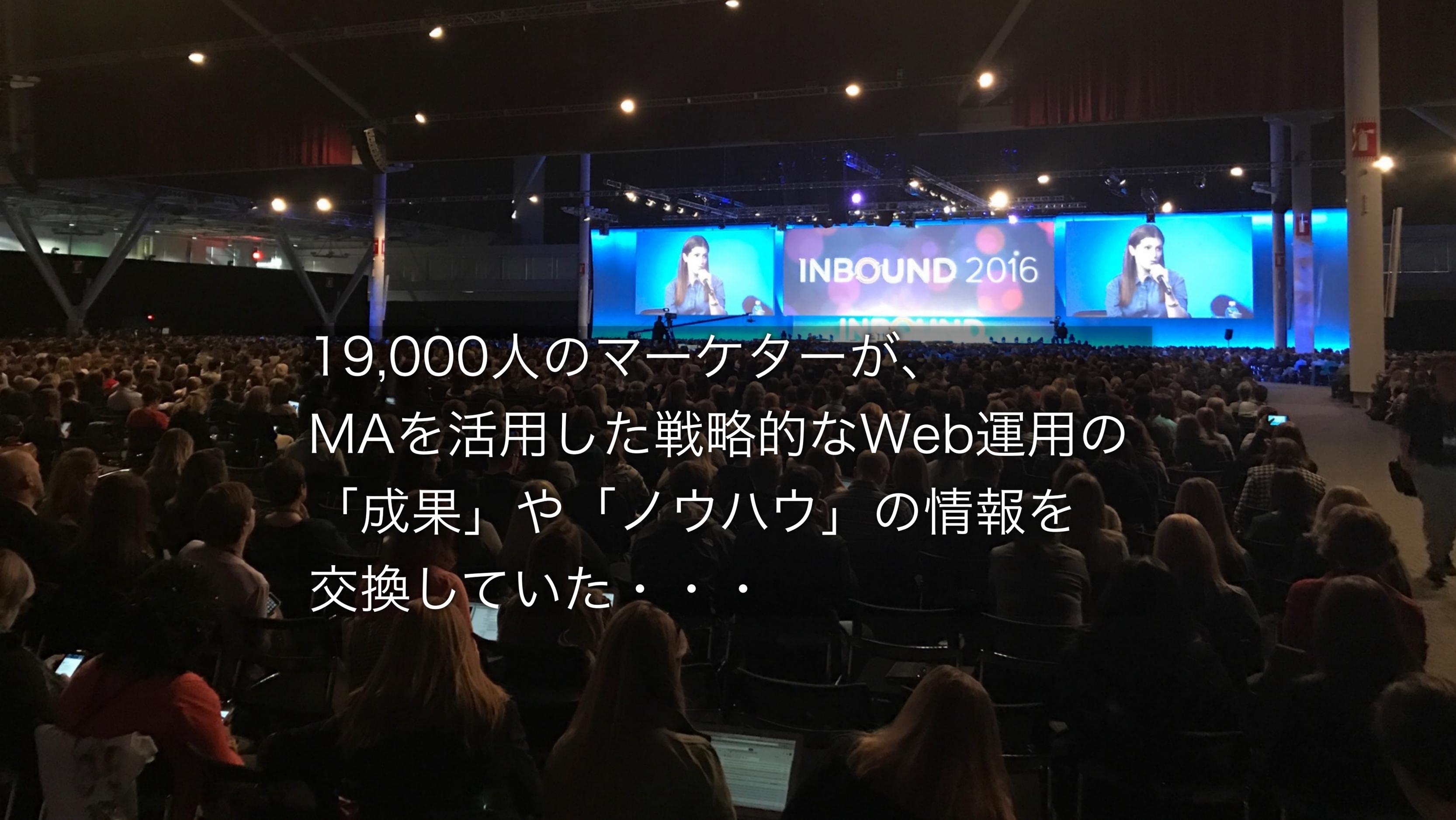
戦略的ホームページ？お前はいつまで寝ぼけたことを言ってるんだよ。

来週中に別の企画持ってきて。

第2営業部 田中



そのころ、ボストンでは・・・

A large audience is seated in a dark hall, facing a stage. The stage features a large screen displaying the text "INBOUND 2016" in white capital letters. On either side of the screen, a woman is speaking into a microphone. The stage is lit with blue and purple lights. The audience is mostly seen from behind, with some people looking towards the stage.

19,000人のマーケターが、
MAを活用した戦略的なWeb運用の
「成果」や「ノウハウ」の情報を
交換していた・・・



高い価値で勝負するアメリカの Web Professional
彼らは私たちと、いったい何が違うのか??

Strategy &

ウェブサイト制作、
手を動かす前に考えておくこと

MIA

Marketing Automation

マーケティングの各プロセスにおけるアクションを自動化するためのプラットフォームのこと

顧客や見込顧客との間で発生したアクションをデータベースに記録・分析し、設定したプログラムをもとに動作させることで

「最適なコンテンツを、最適なタイミングで、最適な方法で届ける」
ために利用されます

マーケティングオートメーションの登場

HubSpot



マーケティングの流れに沿って機能を統合したクラウドシステム
(コンテンツ管理、顧客管理、SEO、メール、トラッキング、分析、セールス…)



それって、ただのツールでしょ？
前からあった機能じゃない？

クライアント企業にも

機能が統合され「戦略的に」使えるようになりました。

MAの背景

57%

「購入プロセスの半分以上が、顧客サイドで既に完了している」



- ・ 比較検討のための情報はインターネット上に
- ・ 「情報の非対称性」によるアドバンテージは減少
- ・ 主導権は顧客側に

Web戦略の価値は高騰中

毎日、私のデスクトップで起こっていること

The image shows a browser window with a notification overlay. The browser tabs include 'AppsF', 'rakum', 'Sideki', '森俊子', '2015', '直広', 'Sideki', 'Sideki', 'Googl', 'peter', 'Buy, d', 'AppsF', '検索結', and 'Funne'. The address bar shows 'www.turbine.co.jp/news/2015'. The website header includes 'TURBINE INTERACTIVE' and navigation links: 'タービンの強み', 'サービス紹介', '制作実績', '採用情報', and '会社案内'. A year navigation bar shows '2015年', '2014年', '2013年', '2012年', '2011年', and '2010年'. A dark banner reads '最新ニュースリリースをお届けします。'. Below are two news items: 'メッセナゴヤ2015にて「営業を強くする、最先端Webマーケティング」ブース出展' and '夏季休業のご案内'. The notification overlay on the right lists: '坂上 哲夫 has viewed 実践ワークショップ付き！はじめてのGoogle Analytics講座', '村崎 直広 and 3 others have viewed 名古屋のWeb制作・Webコンサルティング会社 株式会社タービン・インタラクティブ', '佐藤 広文 has opened Re: 2:Hubspot導入のご相談', and '山田成海 and 1 other have opened 名鉄グループマネジメントセミナー資料'. The notification for the last item is partially cut off at the bottom with the text 'ました。'.



▶ メッセナゴヤ2015にて「営業を強くする、最先端Webマーケティング」ブース出展



▶ 夏季休業のご案内





坂上 哲夫
課長

坂上について

Last Name	哲夫
First Name	坂上
Email	sample.turbine.105@gma
Phone	0521234567
Job Title	課長
Last Contacted	2016/01/18 午前5時50分 GMT+9
Lifecycle Stage	Marketing Qualified Lead
HubSpot Owner	管理者 アカウント (Salesforce)
Twitter Username	
Department	営業企画のマーケター
Lead Status	New
IP Address	126.214.96.225
部署名	
状況	新規

すべてのプロパティを表示

- ### 属性情報
- ・ 氏名、メールアドレス
 - ・ 会社名、会社の規模
 - ・ 部署、役職
 - ・ ペルソナ
 - ・ 関係性スコア
 - ・ 最初の接点 など

新しいコメント Eメール コール + アクティビティをログ記録

タスクを作成 スケジュール

コメントを残すには、入力を開始してください...

B I U 11 Helvetica Neue A

送信済み > 配信済み > 開封済み > クリック済み

2016/02/23の午後9時16分 GMT+9 配信済み

2016/02/23の午後9時16分 GMT+9 送信済み

坂上 哲夫を【オファー】10のチェックリストで登録しました 2016/02/23の午後9時16分 GMT+9

坂上 哲夫が（問合せ内容でソート）オファーに追加されました 2016/02/23の午後9時16分 GMT+9

坂上 哲夫がWebサイトリニューアル成功のためのチェックリスト10 | 資料ダウンロード | 名古屋のWeb制作・Webコンサルティング会社 株式会社タービン・インタラクティブの【オファー】チェックリスト10を送信しました 2016/02/23の午後9時16分 GMT+9

4件の更新されたプロパティを表示

- ### 行動情報
- ・ メール開封
 - ・ メールのリンククリック
 - ・ ブログ・サイトページ閲覧
 - ・ PDFダウンロード
 - ・ ソーシャルメディア反応
 - ・ 動画視聴 など

2つのファネル（漏斗）

Marketing



Sales



リード獲得
整理
育成
絞り込み

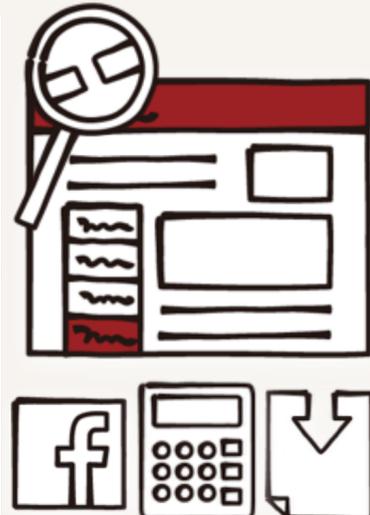
案件化
見積り・提案
受注・失注

マーケティング (デマンドジェネレーション)

営業

リード ジェネレーション

【見込み客の**創出**】



- Webサイト
- ネット広告
- SEO
- ブログ/ソーシャル
- 展示会

見込み客情報をDBに登録

リード ナーチャリング

【見込み客の**育成**】



- メールマガジン
- ブログ/ソーシャル
- 動画コンテンツ
- ウェビナー/セミナー

リード クオリフィケーション

【見込み客の**抽出**】



- 接点スコア計測
- データ解析
- テレマーケティング



セールス活動

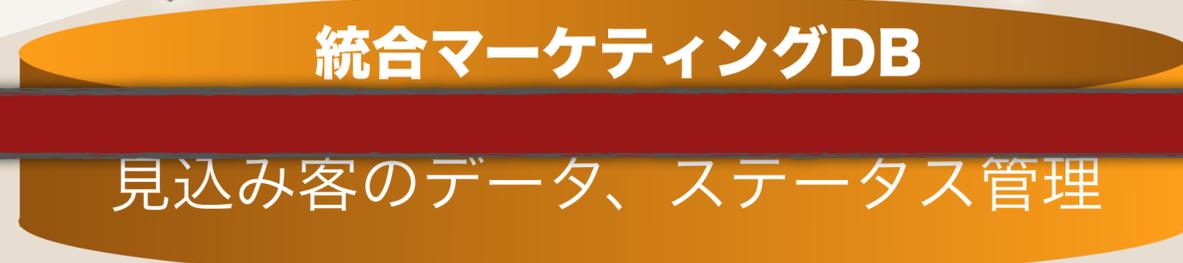
【見込み客の**顧客化**】



- 担当営業への振分
- 進捗共有
- 売上予測 etc.

売上アップ!!

有望な見込み客リストの引き渡し



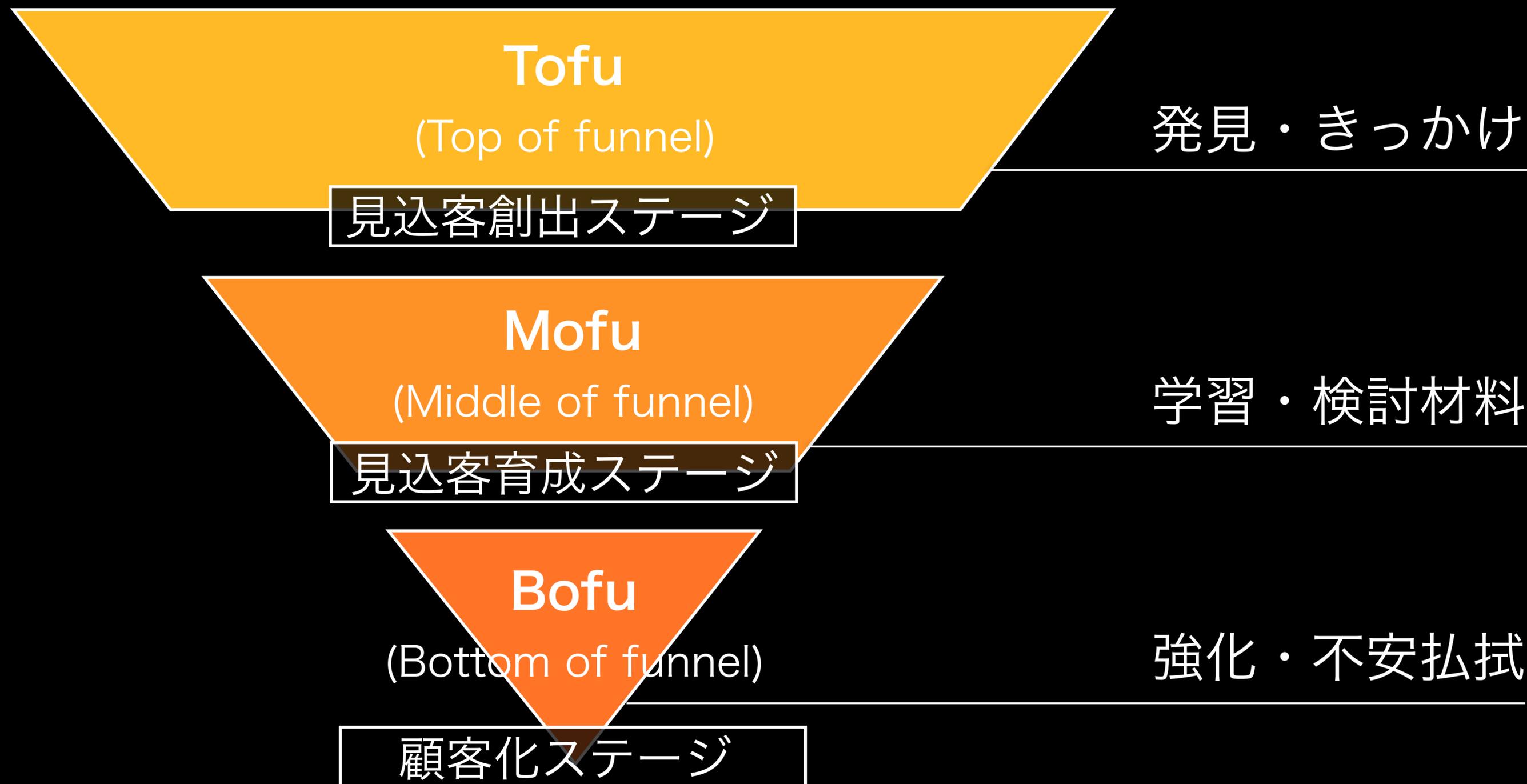
見込み客のデータ、ステータス管理



SFA

営業進捗管理

ステージに合わせたコンテンツ戦略（原稿整理とは別次元）



BtoBサイトこそ、ペルソナは重要

キャッチコピー

「仕事も大事だけど、
仲間はもっと大事。」
スマホでこまめな交流
が信条のイマドキ男子

顔写真・イラスト



氏名：花岡 聡
性別：男性
年齢：28歳
職業：建設会社勤務
収入：400万円
家族構成：両親、妹
居住：名古屋市
(実家)

属性情報

■プロフィール

名古屋市内で両親、高校生の妹、愛犬（チワワ）とともに実家で暮らす、28歳の花岡聡さんは、なによりも人間関係を大切にします。

建設現場で働く花岡さんは、疲れていても同僚の誘いは断らず、必ず飲みに行くことにしています。集中力を要する仕事の最中には無駄話がしづらいのですが、お酒を飲みながら仲間や先輩と話す時間から、得られるものが多いと考えているからです。名城大学の工学部を卒業後、より現場に近いところで仕事をしたいという意識から現在の職場を選んで4年目。来年からは中規模の現場で監督を任されることになっています。スマートフォンのヘビーユーザーで、最新アプリの知識も豊富。個人的にパソコンを使用することは殆どありません。

仲間との連絡はLineがメイン、こまめなコミュニケーションが信条です。

プロフィール

実は自動車や大型の建築機械にはあまり興味がない花岡さん。自分が扱ったことのある機械については一通りの知識はありますが、それ以外の機械にはほとんど知識がありません。

状況

■サービスを利用するに至った経緯

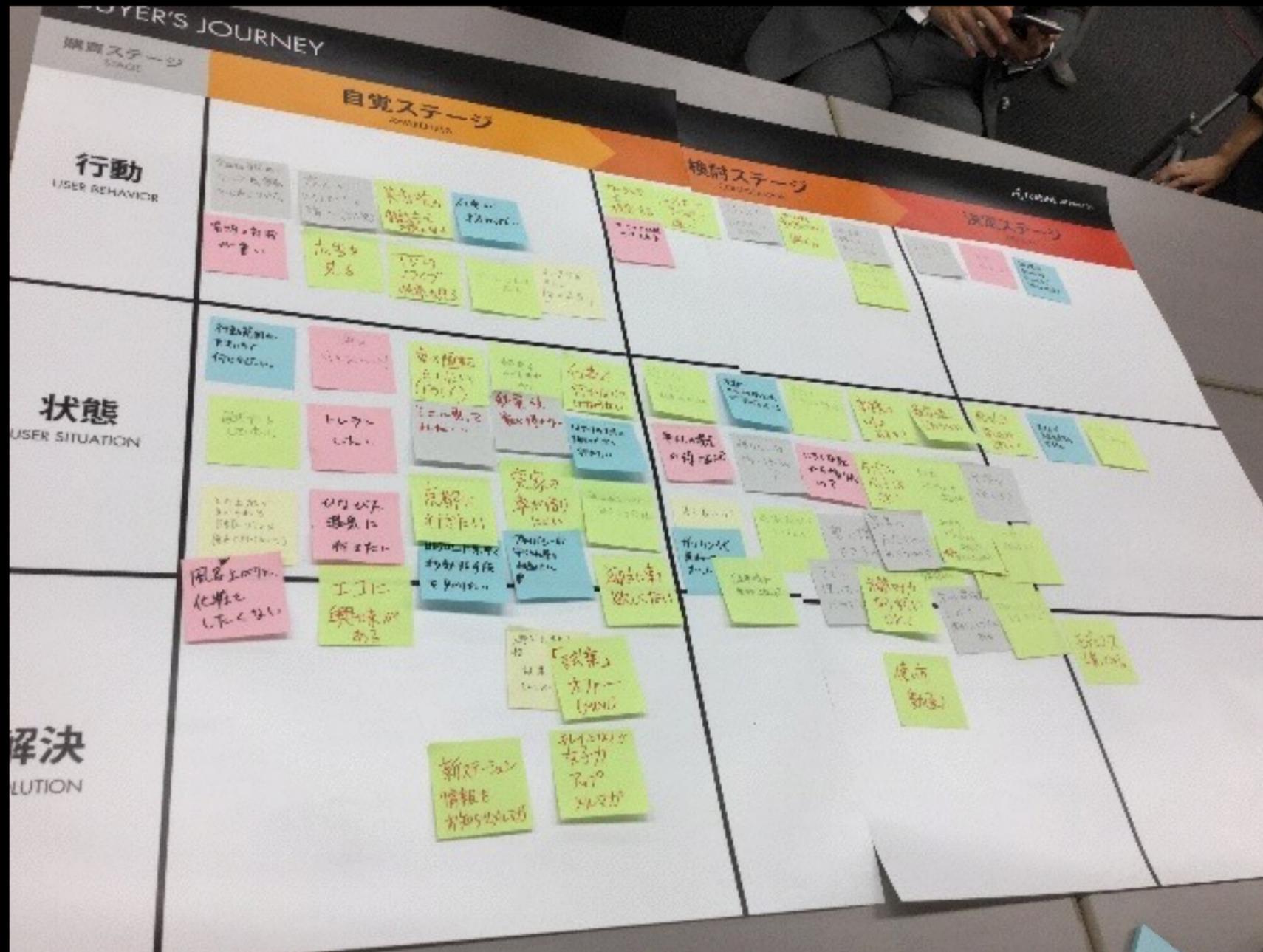
担当現場の作業機械の故障により、急遽新しい機体を手配する必要が発生。上司である監督にネットで低価格な中古重機を探すことを提案したところ、「パソコン得意だね、探しておいて」と言われ、選定に入りました。

個人ゴール

■ユーザーのゴール
より程度の良い代替機をスムーズに導入し、現場の円滑な業務体制を確保。監督の信頼を獲得したい。

未経験の外部との折衝・購買業務を通じて、自分の成長につなげたい。

カスタマージャーニーの範囲、時間軸も拡大

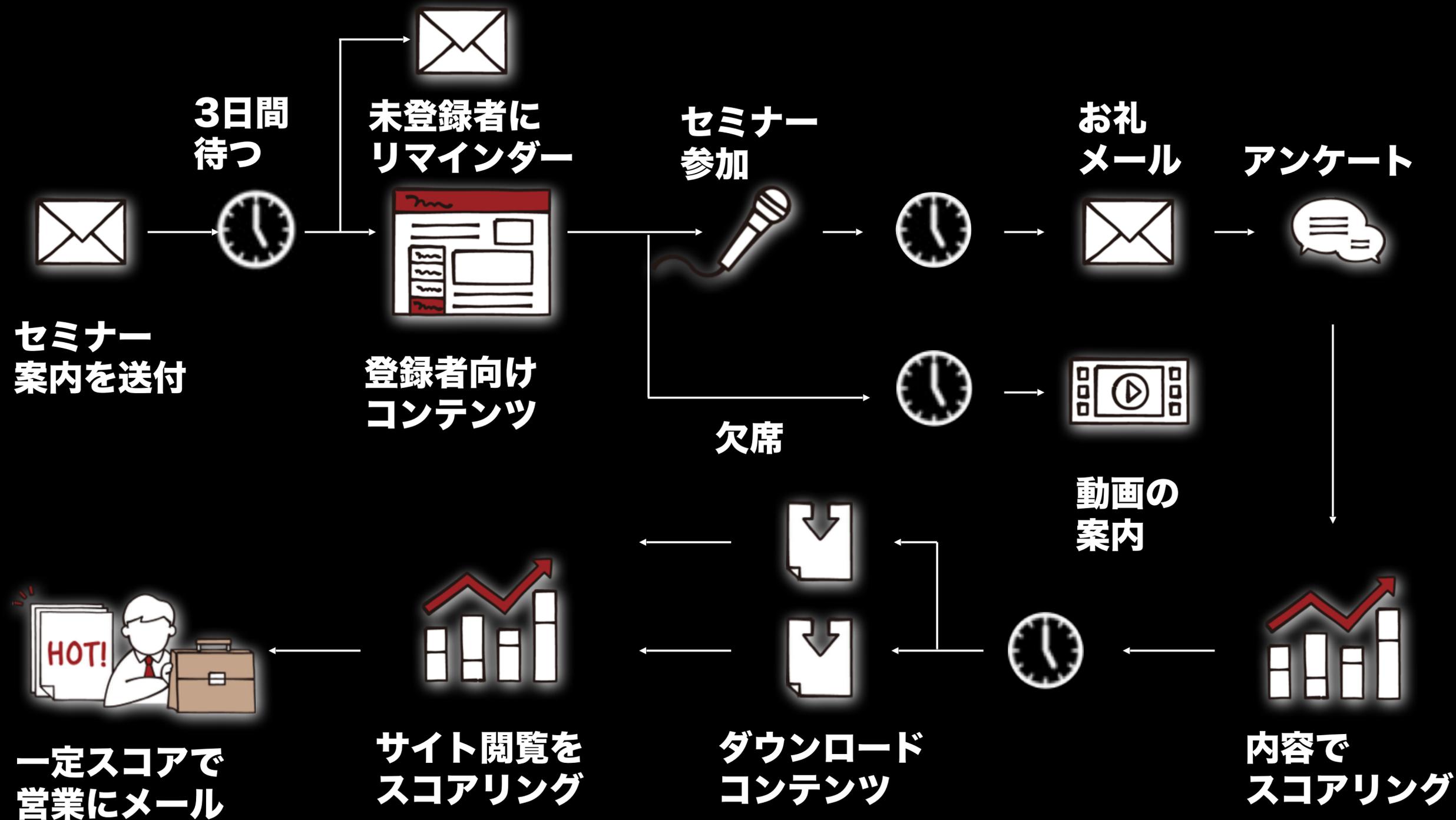


- Webアクセスは一瞬
- それ以外も考える
- 数ヶ月のスパンが必要

戦略ワークショップでは「営業部署」の参加が必要



オートメーションは自由自在、Webだけでなく業務を変える



Share チームが所有 公開

マーケティングダッシュボード

今月 1か月全体を表示 前年と比較

+ レポートの追加

Eメールパフォーマンス

SENT 4,693 +313.48% +3,558	OPENED 780 +177.58% +499
CLICKED 122 +69.44% +50	CLICK % 2.6% -59.02% -0.04

「Webサイトのパフォーマンス」だけでなく
「お客様向け活動全体のパフォーマンス」を
リアルタイムでモニタリング

1、	【特別セミナー】2016/5/30 デジタルマーケティング...	3.05%
2、	【特別セミナー】2016/5/30 デジタルマーケティング...	2.82%
3、	【1日集中セミナー】2016/05/28 新任Web担当者のた...	2.14%

ブログパフォーマンス

PUBLISHED 2 -75% -6	VIEWS 1,688 +2.74% +45
EMAIL SUBSCRIBERS 57	RSS SUBSCRIBERS 153

上位のランディングページ

Name	Conversion %
1、 【オファー】 宮古島オフィス スタッフ募集	4.08%
2、 【セミナー】 社内セミナー申し込み/完了ページ	0%
3、 【お問い合わせ】 無料相談会のお申し込み	0%
4、 【オファー】 10のチェックリスト	14.29%
5、 【オファー】 ユーザーテスト	0%



Jeffrey Russo
Product Marketing



営業プロセスの変革と生産性を向上

HubSpot Owner	Michael Pici (mpici@hubspot...)
First Name	Jeffrey
Last Name	Russo
Email	jrusso@hubspot.com
Eligible for Blast	
Phone Number	
Account Phone	
Last Contacted	05/06/2016 4:22 PM EDT
Sales signup - job role	
Sales signup - previous CRM	
Sales signup - team size	
Create Date	10/08/2013 8:33 PM EDT
PQL	Yes

New note Email Call Log activity Create task Schedule

Templates Sequences Documents Meetings Clear

- Follow Up #2
- JAMES TEMPLATES**
- Meeting Follow Up #2**
- ELISE'S TEMPLATES**
- Follow Up #2 (no response)

B I U 11 Helvetica Neue A

Send email Discard

Filter timeline (29/29)

JULY 2016

- Jeffrey Russo triggered event Sidekick - Chrome: Cookie Restored Extension Today at 10:11 AM EDT
- Jeffrey Russo triggered event Validated session Today at 10:09 AM EDT

場所を選ばず頻繁な確認、
タイミングを逃さない活動が可能



Sales + Marketing

SMARTETING

「施策」「意味のある数字」をリアルタイムで共有し、

「営業とWeb担当者による最強チーム」をつくる

生産性の高い企業活動のスタイルとして、一般的になるでしょう

まとめ：本日のテーマ

「MAは、Web制作者を戦略パートナーにするか？」

マーケティングオートメーションで
私たち制作者は「戦略パートナー」
になれるでしょうか!?



YES!

戦略志向の制作者にはチャンス

- ・ 共通言語となるメソッドとツール
- ・ 解析や改善ノウハウが活きる
- ・ 重要なのにライバルが少ない



まずは自社運用から

- ・習得には一定の時間が必要
- ・クライアント内で運用された後ではWeb制作者が戦略に関与できるチャンスは少ない



Strategy &

ウェブサイト制作、
手を動かす前に考えておくこと

マーケティングオートメーションで 実現する、Web戦略の実行

MAは、Web制作者を戦略パートナーにするか？

Thank you!



代表取締役 志水 哲也

