

MA

マニュアル

Marketing Automation

導入で実現できること



MAの主な機能

技術的な進歩もありMAの機能が拡大し、活躍する場面も非常に多岐に及んでいますが、具体的にどんな機能があるのでしょうか。ここでは、右にある6つの一般的な機能を中心にご紹介したいと思います。



1. 登録フォーム・LPなどのページ作成



Webサイトを一から制作するのは、プログラミングの知識など、それなりの知識を必要としますが、MAを活用することで複雑な知識や操作を必要とせずにページの作成ができます。

問い合わせ用フォームやメルマガ登録用フォームなどの様々なフォームや、資料ダウンロードページなど、テンプレートが搭載されているシステムであれば、直感的なパソコン操作のみで簡単にページの作成ができます。

2. リード情報の管理

MAのリード管理機能では、リードが自社サイトのどのページにどれくらいの時間滞在したかや、配信したメールの開封の有無、セミナーへの参加の有無など、オンラインでの行動履歴を管理することができます。また、これらの情報からリードの見込み度合いを計り、確度の高い顧客リストの作成ができます。



3. リードスコアリング

リードのWeb上での行動を追跡・採点し、確度の高い顧客を見つけ出すことができるのが、このリードスコアリング機能です。

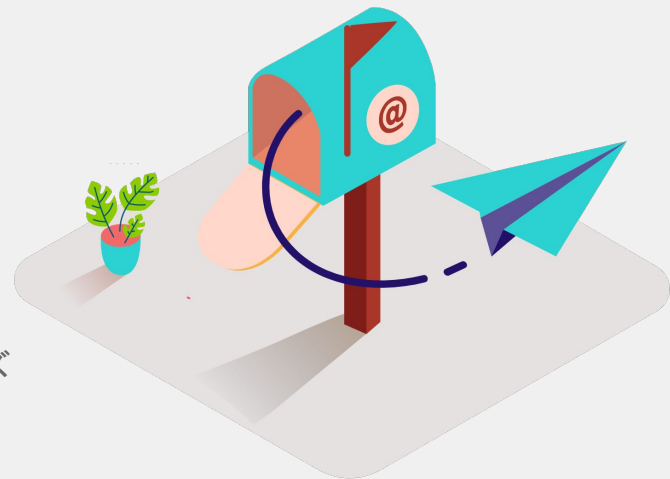
確度の高いリードリストを作成することで、営業部門の負担を減らし、効率的な商談を行うことができます。

4. メールマーケティング

MAのメールマーケティングのシステムでできることは、
メールマガジンを配信するという、単純なことだけではありません。

あらかじめシナリオを設計しておくことで、顧客がそのシナリオ通りの
行動をした際にメールを送信する「シナリオメール機能」もあります。

Webサイトへの訪問回数や商品紹介ページの滞在時間、
資料請求などから、リードがどの程度の情報を持っているのかを判断し、ニーズ
に合わせたメールを配信することで、より効果的な
リードナーチャリングを実現します。





- 【MAマニュアル導入で実現できること】 -

GENNE株式会社

お問い合わせ

<https://genne.jp/contact/>
03-4400-1497

続けて上記の資料をダウンロード