

MA/CRM運用支援 のご提案

戦略立案から実行運用まで一気通貫でご支援します



MA/CRM運用でこのような課題はありませんか？



ツールは導入したが 使いこなせていない

- ✓MA/CRMの機能を持て余している
- ✓データ整備・シナリオ設計まで手が回らない
- ✓ベンダーや公認サポート企業の運用支援サービスが高額で利用続けられない



成果が出ず 投資対効果が見えない

- ✓商談化率・受注率が伸び悩む
- ✓KPIとレポートが整っていない
- ✓PDCAが回っていない



営業とマーケの 連携がうまくいかない

- ✓リード引継ぎでコンフリクト
- ✓ターゲット定義が営業と違う
- ✓MQL基準が形骸化している

！ 私たちのご支援アプローチ

戦略立案からツール設定・シナリオ設計・運用改善まで、4つのSTEPで一気通貫にご支援。

「立ち上げて終わり」ではなく、成果が出るまで並走するのが私たちの支援スタイルです。

STEP 01

現状分析・戦略立案

- ・ 現状の運用・KPI診断
- ・ ターゲット/ペルソナ定義
- ・ カスタマージャーニー設計
- ・ ロードマップ策定

STEP 02

設計・セットアップ

- ・ MA/CRMツール初期設定
- ・ スコアリング/セグメント設計
- ・ シナリオ・フォーム構築
- ・ データ連携・クレンジング

STEP 03

運用実行・コンテンツ

- ・ メール配信・LP制作代行
- ・ ナーチャリング施策実行
- ・ インサイドセールス連携
- ・ 定例レポーティング

STEP 04

分析・改善サイクル

- ・ KPI/成果モニタリング
- ・ 施策のA/Bテスト・改善
- ・ 営業部門への月次共有
- ・ 次期戦略へのフィードバック

！イノバの強み

戦略から実行まで一気通貫で担える体制と、多くの事業会社支援の実績から培った営業連携ノウハウが、成果創出を加速します。

01 幅広く運用を担うサービスラインナップ

戦略・設計・実行・改善まで

ワンストップで内製化不要

MA/CRMの初期設計から日々の運用まで、必要なサービスを幅広くラインナップ。「戦略だけ」「ツール設定だけ」で終わらず、成果に直結する領域をまるごと担います。

- **戦略・KPI設計**
ジャーニー/ペルソナ/KPI
- **コンテンツ制作**
メール/LP/ホワイトペーパー
- **データ整備**
クレンジング/名寄せ
- **ツール実装・連携**
MA/CRM/SFA/BI接続
- **日次運用代行**
配信/シナリオ/レポート
- **分析・改善**
A/Bテスト/PDCA
- **マーケ付けインサイドセールス**
顧客フォローや資料DL促し

02 ターゲット別戦略と営業連携ノウハウ

多くの事業会社支援の経験に基づく

ターゲット毎の戦略立案とコンフリクトのない営業部門連携

多業種・多規模の事業会社を支援してきた知見から、ターゲット別に最適な打ち手を設計。MQL基準・引継ぎルールを営業と合意形成して運用するため、部門間コンフリクトが起きません。

ターゲット	戦略の型	営業との連携ポイント
エンタープライズ	ABM/個別ジャーニー	担当営業と共同接点設計
ミッドマーケット	業種別ナーチャリング	MQL条件を営業と合意
SMB/新規領域	自動化・スコアリング	インサイドセールスへ接続

！ 事例

MA/CRM運用支援によって成果を伸ばしたお客様事例をご紹介します。

CASE 01 / BtoB SaaS

MQL引継ぎルール刷新で商談化率を2倍に

課題

MAが導入されていたが、リード引継ぎ基準が曖昧で営業からの信頼が低く、商談化率が伸び悩んでいた。

施策

- ・ 営業とMQL基準を再定義し、行動スコアを再設計
- ・ 引継ぎフォーマットとSLA(24時間以内対応)を導入
- ・ 週次で営業と共同レビュー会を運用開始

成果

商談化率

2.0倍

MQL→SQL

+38%

受注単価

+22%

※支援開始から6ヶ月時点の四半期比較値

CASE 02 / 製造業

休眠顧客の掘り起こしで年間パイプラインを積み増し

課題

過去に問合せがあった数万件のリードが休眠化。営業のフォロー対象からも外れ活用しできていなかった。

施策

- ・ 業種・製品別セグメントで休眠リードを分類
- ・ 課題喚起型ステップメール(全6通)を設計・配信
- ・ 反応者を営業に日次で自動連携する仕組みを構築

成果

新規商談創出

180件

開封率

42%

パイプ増分

+3.2億

※支援開始から12ヶ月間の累計、パイプは想定金額ベース

！ サービスの流れ

お問い合わせから運用改善まで、5つのフェーズで安定して価値を提供します。標準リードタイム約2～3ヶ月。

01

お問い合わせ

目安：即日～3営業日

- ・ 貴社の運用状況をヒアリング
- ・ 課題感の整理
- ・ 商流・体制の確認

02

現状診断・提案

目安：2～3週間

- ・ 運用・KPIの現状診断
- ・ 支援スコープと役割設計
- ・ お見積・スケジュール提示

03

キックオフ・設計

目安：4～6週間

- ・ 体制・役割・KPI合意
- ・ シナリオ/セグメント設計
- ・ 営業側の連携ルール策定

04

運用実行

目安：月次で継続

- ・ 配信・シナリオ運用代行
- ・ コンテンツ制作・改善
- ・ 営業と週次で共同レビュー

05

改善・拡張

目安：四半期ごと

- ・ KPI振り返り・A/B改善
- ・ 対象領域の拡張
- ・ 次期ロードマップ更新

※ スコープや現状の運用体制により、期間・体制は柔軟に調整いたします。

サービス内容に関してご不明点がございましたら
下記のボタンよりお気軽にお問合せください

ご質問・お問合せはこちら

株式会社イノーバ マーケティング部

電話: 03-4405-7431

メール: mktg@innova-jp.com

Webサイト: <https://innova-jp.com/>



個人と企業にイノベーションの力を与える