



ネットイヤーグループ株式会社

2020年9月15日

報道関係各位

BtoB企業向け「ABM」をベースとした コミュニケーション設計サービスを開始

デジタル時代の企業のマーケティング活動を支援するネットイヤーグループ株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長 CEO：石黒不二代、以下：ネットイヤーグループ）は、BtoB企業向けに「ABM（Account Based Marketing）」をベースとしたコミュニケーション設計サービスの提供を新たに開始いたします。

本サービスは、ネットイヤーグループのコアバリューであるUX視点で業務を整理し、「ABM」の実践を強力にサポートする株式会社FORCAS（本社：東京都港区、代表取締役：佐久間 衡）の提供するBtoBマーケティングプラットフォーム「FORCAS」を活用し、必要なコミュニケーション設計から最適なコンテンツの企画立案までをサポートします。そして、データ分析に基づいた成約確度の高いアカウントを予測することで、マーケティングと営業部門の連携強化、両部門のリソースをターゲットアカウントに集中することを可能にします。

<サービスの概要>

各企業の現状を把握し、営業に関連する各部署を横断した業務最適化支援を行います。主なスコープは以下の通りです。

◆プランニング支援

- ・リード獲得から受注までの業務整理及び可視化
- ・リード獲得から受注までのコミュニケーション設計（ターゲット整理を含む）
- ・リード獲得から受注までのコンテンツ企画
- ・MA等、必要なツールの選定支援

◆実行支援

- ・インサイドセールス活動の業務設計
- ・MAシナリオの具体化
- ・オンライン広告実施支援



BtoB事業は営業先が企業であると同時に検討や意思決定は人が行うという点に留意しなければなりません。従ってコミュニケーション設計においては、企業軸と人軸の両方が必要です。

本サービスではより精緻な企画を求められる企業に対しては、3C分析による現状整理の後、企業軸に関する検討として業種・所在地・規模等の企業情報を活用し、人軸ではオンライン上でのウェブサイト閲覧履歴をUX視点で分析する活動も行います。



BtoB企業においてはデジタル活用による営業・マーケティング活動の最適化が急務です。ネットイヤーグループでは、今後もBtoB企業が組織の壁を越えた円滑なデジタル活用、またUXを起点とするコミュニケーション設計の実現に寄与することで、企業の更なるビジネス成長に貢献して参ります。

※本サービスは株式会社FORCASが提供する「FORCAS」の利用が前提となります。「FORCAS」のご契約がない場合は、新たにご契約いただくこととなります。予めご了承ください。

■サービス詳細 <https://www.netyear.net/service/marketingtools/abm.html>

<FORCASについて>

FORCAS

FORCAS (<https://www.forcas.com>) は、成約確度の高い企業をデータ分析に基づいて特定し、マーケティングと営業のリソースをターゲット企業に向けて集中する最新マーケティング手法「ABM (アカウント・ベースド・マーケティング)」の実践を強力にサポートするクラウドサービスです。

【ネットイヤーグループ株式会社 (東証マザーズ：証券コード 3622)】

「ビジネスの未来をデジタルで創る。ビジネスの未来をユーザーと創る。～ユーザーエクスペリエンスからすべてが始まる。～」をグループミッションとして、デジタル時代のマーケティングに関するコンサルティング、デジタルコンテンツの企画制作、システム開発、マーケティングツールの企画販売などを通じ、企業経営の進化とエンドユーザーとのエンゲージメント強化のご支援をしています。

企業サイト <https://www.netyear.net/>

【本件に関するお問合せ先】

ネットイヤーグループ株式会社

広報：長岡

TEL：03-6369-0500

MAIL：pr@netyear.net