



フリー・エントリーご利用企業様向け

BowNowを始めよう！

フリーエントリのカラ
世の中をもっと楽しく！

* Focus on Quality

ステップ 1 BowNowを知る P3～P7

ステップ 2 目的/目標を設定する P8～P11

ステップ 3 活用の手順を知る P12～P36

BowNowを知る

無料から使えるマーケティングオートメーションツール

BowNow (バウナウ)



「低価格」「シンプル」で使いやすいに拘ったマーケティングオートメーションツール

従来のマーケティングオートメーションツール(以降MAツール)は多様で複雑なマーケティング戦略に対応できるよう多くの機能が実装されています。

しかしそれはマーケティングリソースが潤沢にある企業でないと使いこなすことができません。多くの企業が考える、シンプルなマーケティング戦略を実装するために多機能で高額なMAツールを契約すると費用対効果が合わなくなってしまいます。

また、MAツールは他部門に携わるツールになりますのでマーケティング部門はもちろん営業部門の方も誰でも使う必要が出てきます。

そこでBowNowはどんな企業でも始めやすくするために「シンプル」で「使いやすい」低価格なMAツールを目指して開発を致しました。

[▶マーケティングオートメーションツールとは](#)

- 自社サイトに訪れている企業を探知し、アプローチができる
- 問い合わせユーザーの見込み管理が可能
- 顧客の検討状況を把握し、見込み顧客をアラートでお知らせ
- 「展示会名刺」「過去訪問名刺」など自社保有リストへのメールアプローチ、閲覧ログの把握が可能
- 保有リストへのメールナーチャリングが可能

[▶フリープランで活用できる具体的な機能を確認](#)

有料プラン(ライト以上) でできること

- 自社サイトに訪れている企業を探知し、アプローチができる
- 問い合わせユーザーの見込み管理が可能
- 顧客の検討状況を把握し、見込み顧客をアラートでお知らせ
- 「展示会名刺」「過去訪問名刺」など自社保有リストへのメールアプローチ、閲覧ログの把握が可能
- 保有リストへのメールナーチャリングが可能

BowNowの主な機能

サイトに訪れた企業名がわかる

サイト訪問者がサイトに訪れるだけで、企業IPをデータベースと照らし合わせ企業名を特定。

BowNowを設置しておけば、サイト訪問者が事前に登録などのアクションをしなくても自動的に会社情報が表示されます。



業種・売上高・従業員数からサイト訪問者を絞り込みできる

ターゲット層の企業を業種・売上高・従業員数から絞り込んでリスト化。狙いたい層だけに効率良くアプローチすることができます。



見込み顧客の「誰が」「どんな情報」に興味があるのかわかる

ユーザーの「誰が」「どのページを見ているか」更に滞在時間や読了率がわかるため、興味を持っている商品・情報の傾向がわかります。営業アプローチ前にログを見ることで、ユーザーの欲しい情報を先読みして提案することができます。特定のアクションをしている顧客の絞り込みも可能です。



メールを開封した人、URLをクリックした人がわかる

サイトから取得したユーザー情報、普段の営業から取得した名刺情報などをBowNowに登録し、任意のグループにメール配信を行うとメールの開封率がわかります。

さらに、URLをクリックした人までわかり、メールから流入した後のページ遷移のログを確認することができます。

※ライトプラン以上でご利用いただけます



顧客行動分析で、アプローチ対する切り口を探る

左記の情報から顧客の行動を分析することが可能になります。日々の営業活動により見込度合は変わることもあるため、マーケティングツールと連携しながらアプローチ方法やタイミングを変えていく必要があります。

BowNowでは顧客情報の登録後、見込度合を可視化することが可能です。Webサイト上の顧客動向を可視化分析し、見込度合にあわせて『メルマガ』『テレマーケティング』『資料請求』などアプローチを変えることができます。



▶BowNowの機能一覧を確認

目的/目標を設定する

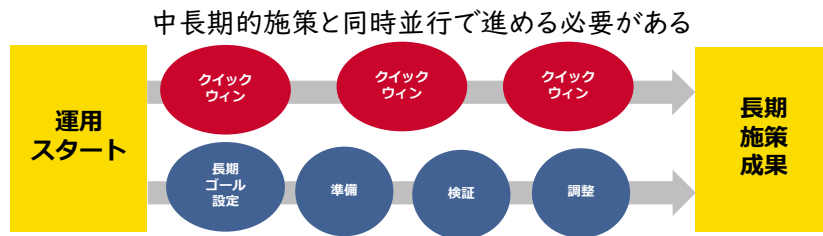
目標設定をする考え方として

活用するにあたり、まずは目的と目標を設定しましょう

MAツールに限らず、何かシステムを導入するうえでその目的と目標を明確にすることは非常に重要になります。特にMAツールはマーケティング、営業活動と他分野に広く関わるツールとなるため、その目標値を明確にし、全体共有をすることでそのツールを使う価値を計っていく必要があるものです。その上でここではMAツールの導入を失敗に終わらせないための目標設定の考え方をお伝えします。

MAで費用対効果を出すためのクイックウインの考え方

▼クイックウイン (QuickWin) とは、
長期的なビジョンやゴールを見据えつつも、短期的な成果を上げていこうとする考え方や施策のことを指します。



中長期的な施策と同時並行で運用する「シンプルで成果の出やすい施策」の実行を行うべし

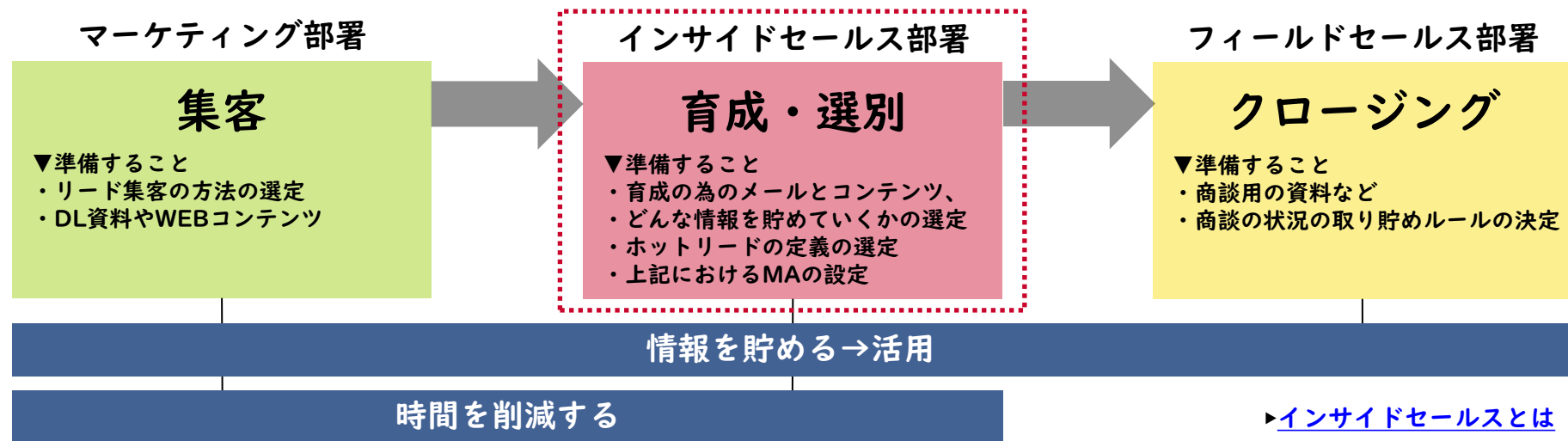
MA運用においても最終的な成果が見えるまでには時間がかかります。その為、短期的な成果を上げることを意識して実行することが必要です。

経営層へのアピールにもなりつつ関係部門（特に営業部門）の協力を得るための1歩目として「シンプルな施策で直ぐに成果を実感」してもらうことが非常に重要です。

<シンプルな施策の成果 例>

- 今まで試していなかった方法で商談を創出した
- 今までよりも短い時間で施策を実行できた
- 社内の人間の意識が変わった

MAにおける本格的な活動と組織体制



MA本格稼働には、**準備、運用・成果に時間がかかる**

長期戦略は必要。ただし1年以上の期間がかかることを理解して進める必要がある

本来MAツールを本格的活用するとなると上図のような組織体系を組み運用に社内調整や複数のコンテンツなどを用意しなくてはなりません。例えば、集めたリードに対してナーチャリングを行う施策をする場合、ナーチャリングのメール、それに繋げるサイトのコンテンツをその施策ごとに用意、ステップを設計して配信準備を行う。更に配信後どういう条件が揃ったらインサイドで架電対象とし、フィールドセールスにパスするのか、その時の各システムへの記入のルール決めの調整など様々な準備と調整が必要になります。すでにコンテンツが十分にある場合やマーケティングリソースが十分に確保できている、各部署の連携が取れている場合を除き、**大抵の場合は実現するまでに1年以上の期間を要してしまいます**。もちろんこれは長期的には必要な施策ではありますが時間がかかる認識をしていないと破綻してしまいます。

MA担当者としてクイックウィンをする**メリット**

❑ 経営層へ**良い進捗報告**が出来る

これまでなかった成果の報告は、経営層への良いアピールになります。

❑ ご自身又は自部署の**関係各所への影響力**が増す

成果が出ている施策の方が協力を得られやすくなります。

❑ マーケティング施策へ**ヒト/モノ/カネを調達**しやすくなる

成果を積み重ねていくことで次のフェーズに向かう交渉力が増します。

BowNow活用におけるクイックウィンしやすいもの

企業名リストへの施策

見込み企業
へ架電

見込み企業
へFAX/DM

見込み企業
へフォーム
DM

個人名獲得リストへの施策

資料ダウンロード
者の見込み高い
リストへの架電

展示会名刺へ
一斉メール
→反応者へ架電

過去訪問名刺へ
メール
→反応者へ架電

既存顧客への他
商材紹介メール
→反応者へ架電

BowNowの運用手順を知る

1. まず必ず行わなければならない設定

- ・BowNowを計測対象のサイトへ設置

2. 施策に必要な機能の設定とコンテンツの準備

- ・取得した企業名を活用した施策
- ・WEBサイトから獲得したリードに対する施策
- ・展示会リストや過去訪問リストを活用した施策

3. 見込み顧客の把握のための設定



1. 必ず必ず行わなければならない設定

BowNowを計測対象のサイトへ設置

BowNowは管理画面でトラッキングコードを作成し、ホームページに設置する事でホームページへの訪問者がどのページを閲覧しているのか、どのファイルをダウンロードしているのかなど把握する事が出来ます。

BowNowではまずこのトラッキングコードの設置を行わないとすべての機能をお使いいただくことができません。

<トラッキングコードの設置手順>

Step 1

管理画面にログイン



The login screen features the BowNow logo at the top. Below it are two input fields: 'ログインID' (Login ID) and 'パスワード' (Password). A blue 'ログイン' (Login) button is positioned at the bottom right of the form.

アカウント発行メールからログインURLをクリック！

[詳細を確認する](#)

Step 2

トラッキングコード発行



The screen is divided into three sections: '基本情報' (Basic Information) with a 'サイト名記入' (Enter site name) field; 'ABMテンプレート' (ABM Template) with a '利用を開始する' (Start using) button; and 'サイト設定' (Site Settings) with a '+ URLを追加' (Add URL) button.

- ①「基本情報」にてサイト名を記入。
- ②「ABMテンプレート」をON！
- ③「サイト設定」にてドメインの登録すると、トラッキングコードが出力されます。

[詳細を確認する](#)

Step 3

コードをWebサイトへ貼付け



The screen shows a 'トラッキングID' (Tracking ID) field and a 'BowNowトラッキングコード' (BowNow Tracking Code) section containing a script tag: `<script id="_bownow_ts">...</script>`. A green 'コードをコピー' (Copy code) button is at the bottom right.

トラッキングコードをコピーし、Webサイトの<head>内領域に貼付けで計測開始！

[詳細を確認する](#)



2.施策に必要な機能の設定とコンテンツの準備

取得した企業名を活用した施策

サイトアクセスしている企業名が判別される仕組みとは

BowNowでは設置しているサイトにアクセスされるだけで企業情報や組織情報（上場区分、資本金、従業員数、売上高）、業種分類が確認可能です。さらにこの項目に合致する閲覧者を検索も可能です。

これは貴社サイトに訪れたユーザーIPから企業を逆引きして企業名などを結び付ける仕組みを利用しております。また、企業名だけではなく業種や規模などの企業情報も一緒に取得し、データ化することで様々なセグメントで抽出、分析が可能になります。

※固定IPを利用しており、弊社データベースに登録されている企業のみ表示されますので、企業によっては表示されない内容があります。

<企業一覧>

新規登録		検索結果への一覧		設定期間内の 数値		これまでの 累積		企業名だけでなく 従業員数や売上高の項目も一覧に表示			
会社・組織名	リード	UI数	リード総数	UI総数	セッション	PV	CV	従業員数	売上高		
株式会社BowNow	4	6	4	6	18 [18]	55 [55]	4 [4]				
Cloud Circus株式会社	2	13	3	18	35 [37]	95 [97]	2 [2]	50人以上100人未満	5億以上10億未満		
BlueMonkey Inc.	3	15	3	15	30 [30]	61 [61]	3 [3]	500人以上	500億以上1000億未満		
スターティア株式会社	4	30	4	30	118 [221]	258 [498]	2 [4]	100人以上200人未満	10億以上50億未満		
株式会社	1	1	1	1	336 [494]	715 [954]	5 [5]	30人以上50人未満	1億以上5億未満		
株式会社	1	1	1	1	76 [93]	155 [191]	3 [3]	50人以上100人未満	10億以上50億未満		
株式会社カフェリタ	2	139	5	216	183 [290]	311 [487]	2 [3]	50人以上100人未満	10億以上50億未満		
学校法人 関東大学	4	49	5	73	146 [169]	418 [450]	8 [8]	30人以上50人未満	不明		
〇〇区	3	302	8	437	146 [258]	833 [1,504]	4 [8]	100人以上200人未満	10億以上50億未満		
スターティア株式会社	3	51	4	51	146 [169]	418 [450]	3 [3]	500人以上	1000億以上5000億未満		
株式会社総合商社	3	37	6	37	146 [169]	418 [450]	5 [5]	500人以上	1000億以上5000億未満		
Tokyo design	64	180	100	2,889	5,814 [31,282]	30,408 [146,157]	107 [277]				

<企業詳細>

基本情報			
企業名	スターティアラボ株式会社	企業名（英語）	Startia Lab, Inc
ウェブサイト	https://www.startialab.co.jp/	IPアドレス	118.159.188.210
郵便番号	163-0919	住所	東京都新宿区西新宿2-3-1モノリスビル19F
電話番号	03-5339-2105	FAX番号	03-5339-2110
組織情報			
上場区分	—	資本金	—
従業員数	—	売上高	—
業種情報			
業種大分類	—	業種中分類	—
業種小分類	—	業種細分類	—

まずはアプローチ対象の見込み企業を抽出を行う

貴社のサイトに訪れている企業名が取得出来たら、まずはアプローチを行うべき対象の企業を抽出します。

IP情報から取得した貴社のターゲットになる企業情報と検討度合いの高いであろうアクション状況を掛け合わせて抽出し、見込み度の高い企業にアプローチすることをおすすめしております。

IP情報から取得した企業情報 × 企業のアクション状況 でターゲット企業を選別する

<アクション>

-  会社名・組織名
-  住所
-  電話番号
-  FAX番号
-  上場区分
-  資本金
-  従業員数
-  売上高
-  業種

<IPから取得できる企業情報>

-  サイトアクセス
-  メールから流入
-  フォーム送信
-  ログイン
-  ファイルダウンロード
-  閲覧ページ
-  流入元
-  ユーザー数



見込み企業に取るべきアプローチ施策とは

この抽出した見込み企業を活用して商談を増やす施策として以下3つの施策が考えられます。

自社の営業リソースや営業フローなどを加味したうえで行える施策をご選択いただき、実行してみたいはかがでしょうか。

しかしながら、以下の施策は企業名のみで個人の名前までは取得が来ておりません。匿名宛てへの営業に抵抗がある企業様もいらっしゃると思いますが、サイトに訪れているユーザーなので何かしらのニーズがあると考えて頂き営業を行ってください。

企業活用の3つの施策

①見込み企業へ架電

②見込み企業へFAX/DM

③見込み企業へフォームDM

[▶取得した企業名を活用した施策で成果をだした事例はこちら](#)

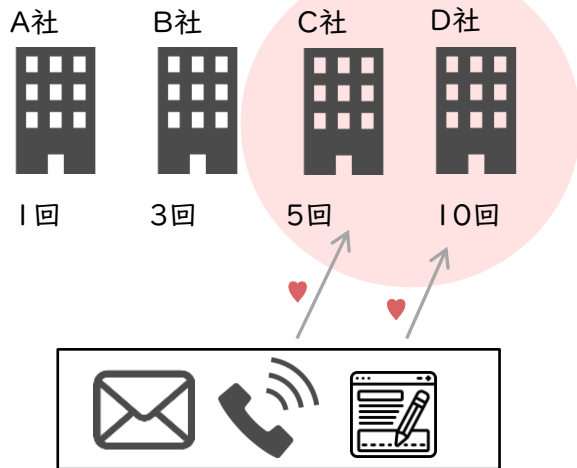
取得した企業名を活用した施策-具体例-

具体的な抽出条件：サイトアクセスが指定期間内で複数回ある

例) 月間サイトアクセス(セッション)数が5回以上の企業に絞り、リスト抽出し、営業へのリスト供給として使用

■企業アクションの指定

●期間: 1か月以内 ●アクション: サイトアクセス5回以上



<検索条件>

検索条件

クリア 検索

> 個別検索 ?

✓ 企業アクションの指定 ?

1週間以内 1か月以内 半年以内

1年以内 指定しない

2017/07/10 ~ 2017/08/09

検索対象のドメイン ?

すべて

アクション ?

AND検索 OR検索

☑ サイトアクセス 5 ~ 回

☐ メールから流入 ~ 回

☐ フォーム送信 ~ 回

<抽出一覧>

企業・組織名	リード	UU	リード総数	UU総数	セッション
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	11	110	51	2,953	2,253(30,900)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	1	2	1	60	16(268)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	2	184	38(267)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	0	6	6(10)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	0	7	8(26)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	1	1	1	2	5(7)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	0	6	6(21)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	0	10	10(19)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	3	60	12(291)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	0	11	12(23)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	1	7	44	8(73)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	1	1	1	2	14(17)
スターティアラボ株式会社 (cid_3)	0	2	0	57	14(392)

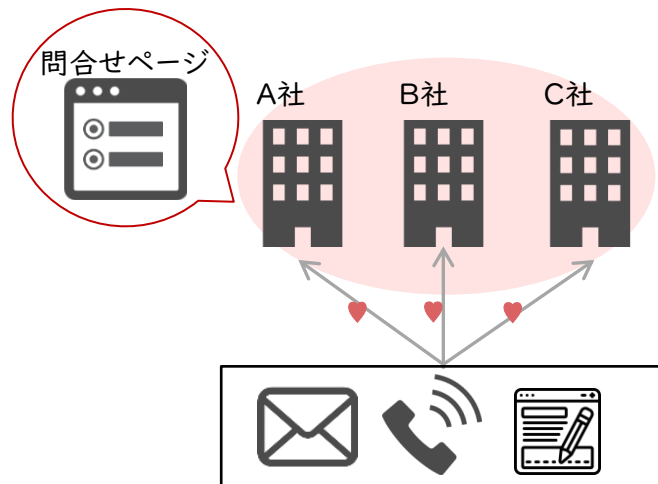
取得した企業名を活用した施策-具体例-

具体的な抽出条件：問合せページフォームまでたどりついている企業

例) 月内に問合せページまでたどり着いている企業を絞り込み、リスト抽出し、営業へのリスト供給として使用

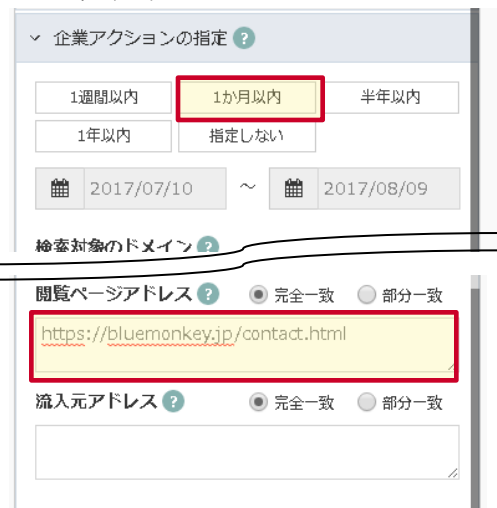
■企業アクションの指定

●期間: 1か月以内 ●閲覧ページアドレス: 問合せページURL



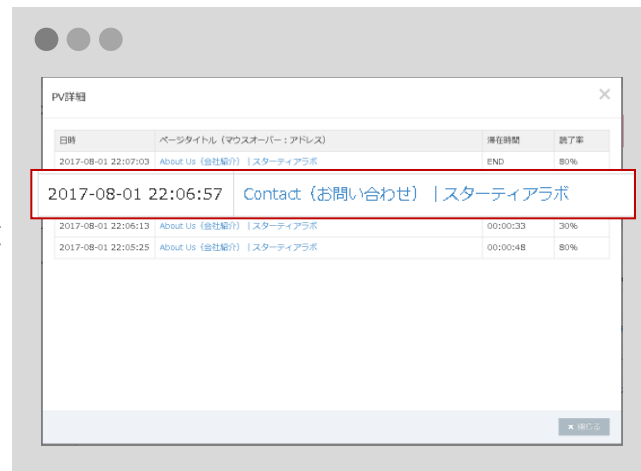
問合せページを閲覧
=検討状況が高い企業
にピンポイントでアプローチが可能

<検索条件>



The screenshot shows the search conditions form. The '企業アクションの指定' (Specify Company Action) section has '1か月以内' (Within 1 month) selected. The '検索対象のドメイン' (Search Target Domain) section is empty. The '閲覧ページアドレス' (Browse Page Address) section has 'https://bluemonkey.jp/contact.html' entered. The '流入元アドレス' (Inflow Source Address) section is empty.

<閲覧詳細>



The screenshot shows the browse details table. The table has columns for '日時' (Date/Time), 'ページタイトル (マウスオーバー: アドレス)' (Page Title (Mouse Over: Address)), '滞在時間' (Stay Time), and '読了率' (Completion Rate). The first row is highlighted with a red box.

日時	ページタイトル (マウスオーバー: アドレス)	滞在時間	読了率
2017-08-01 22:06:57	Contact (お問い合わせ) スターティアラボ	END	80%
2017-08-01 22:06:13	About Us (会社紹介) スターティアラボ	00:00:33	30%
2017-08-01 22:05:25	About Us (会社紹介) スターティアラボ	00:00:48	80%

取得した企業名を活用した施策-具体例-

具体的な抽出条件：サイト閲覧している、ターゲット業種

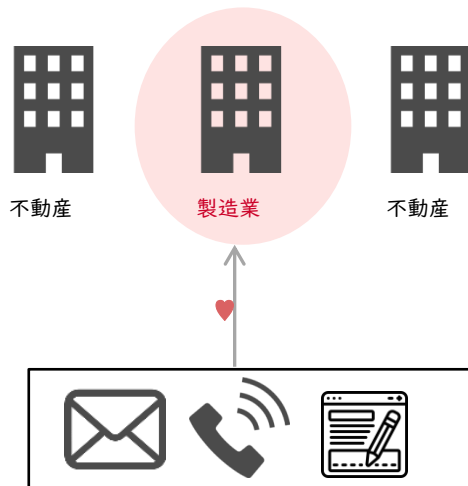
例) 自社のターゲット業種でサイト閲覧している企業を絞り込み、リスト抽出し、営業へのリスト供給として使用

■企業アクションの指定

●期間: 1か月以内 ●アクション: サイトアクセス1回以上

■企業情報の指定

●業種: 大分類・中分類・小分類をターゲット業種に指定



自社の顧客になり得る業種の中で
自社に興味がある(サイト閲覧している)企業
だけに絞ってアプローチが可能

<検索条件>

▼ 企業アクションの指定 ?

1週間以内	1か月以内	半年以内
1年以内	指定しない	

📅 2017/07/10 ~ 📅 2017/08/09

検索対象のドメイン ?

すべて ▼

アクション ?

☒ サイトアクセス

○ AND検索 ● **OR検索**

1 ~ 回

▼ 企業情報の指定 ?

業種大分類

製造業 ▼

業種中分類

食料品製造業 ▼

業種小分類

水産食料品製造業, 野菜缶詰・果実缶詰・農産... ▼

業種細分類

水産缶詰・瓶詰製造業, 海藻加工業, 水産練製... ▼

取得した企業名を活用した施策-具体例-

具体的な抽出条件：出張したい地域の中でサイトアクセスが多い企業

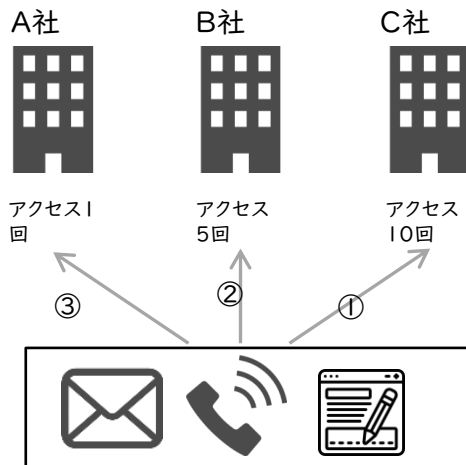
例) 出張予定のある地域の中で閲覧状況が高い企業からアプローチを行い、質の高い訪問予定を組む

■企業アクションの指定

■企業情報の指定

●期間：1か月以内 ●アクション：サイトアクセス1回以上 ●住所：地方区分・都道府県・市区町村指定

関西圏企業



<検索条件>

▼ 企業アクションの指定 ?

1週間以内 1か月以内 半年以内

1年以内 指定しない

📅 2017/07/10 ~ 📅 2017/08/09

検索対象のドメイン ?

すべて

アクション ?

☒ サイトアクセス

AND検索 OR検索

1 ~ 回

▼ 企業情報の指定 ?

☒ 日本国内表記 ☐ 海外表記

地方区分

関西地方 (近畿)

都道府県

大阪府

市区町村

大阪市西区, 大阪市港区, 大阪市大正区

地域と検討度合いの高い企業に絞り込むことで
工数削減と成約率を高める

WEBサイトから獲得したリードに対する施策

問い合わせフォームを入力すると、個人ログの取得が可能に

BowNowで個人名までわかったサイト閲覧ログを貯める方法の1つとしてフォームから個人情報を取得するという方法があります。これはアクセスしているパソコンのcookie情報と個人の管理情報（名前やメールアドレスなど）を紐づける仕組みになっています。この仕組みを活用してWEBサイトから顧客情報を獲得してアプローチを行う施策をおすすめしております。

個人ログ取得方法① 個フォームから個人名を紐づけ

BowNowでフォームを作成→自社サイトに設置→訪れたユーザーがフォームを送信→取得情報と閲覧ログが紐づけ

BowNowで問い合わせフォームを作成



ユーザー



フォーム
入力送信

担当者名が自動的に
データベース化

管理番号	CV日時	氏名
5566-1822	2019-07-04 18:26:58	ジョン 昇龍
5566-1752	2019-06-21 09:27:17	安本 ちづる
5566-1748	2019-06-20 12:39:33	杉本 宗矩

管理者



個人の閲覧
ログ確認

閲覧ログが個人名で確認可能に
アクション状況や管理情報での抽出も可能

PV詳細	アクション日時	ユーザアクション
PV詳細	2019-07-08 18:00:12	メールから流入 [5PV]
PV詳細	2019-07-05 07:46:23	サイトアクセス [8PV]
	2019-07-04 18:26:58	フォーム送信
PV詳細	2019-07-04 18:25:41	サイトアクセス [2PV]
PV詳細	2019-06-21 10:21:46	サイトアクセス [2PV]

WEB上から問い合わせした顧客が自動的にBowNow上でデータベース化します。

問合せリストは一覧で確認したり、条件で抽出したりすることが可能なので、問合せ案件の管理と見込み度レベルを管理することが可能になります。

▶ [フォーム設置について詳細を確認する](#)

WEBサイトから獲得したリードに対する施策

WEB問合せのハードルを下げるために

BowNowではお問い合わせフォームを自由に作成することができます。

※フリープラン・エントリープランは1フォームまで、ライト・エントリープランは無制限でフォーム作成が可能です。

そのフォームを利用して個人情報とログ情報を獲得し、見込み顧客を把握しましょう。

フォームの種類ですが、通常のお問い合わせフォームでも良いのですが、より見込み顧客を獲得するための施策として弊社では一般的なお問い合わせフォーム以外でフォームを作成することをおすすめしております。その理由はお問い合わせフォームを入力させる母数を増やすためです。

お問い合わせのハードルは高い

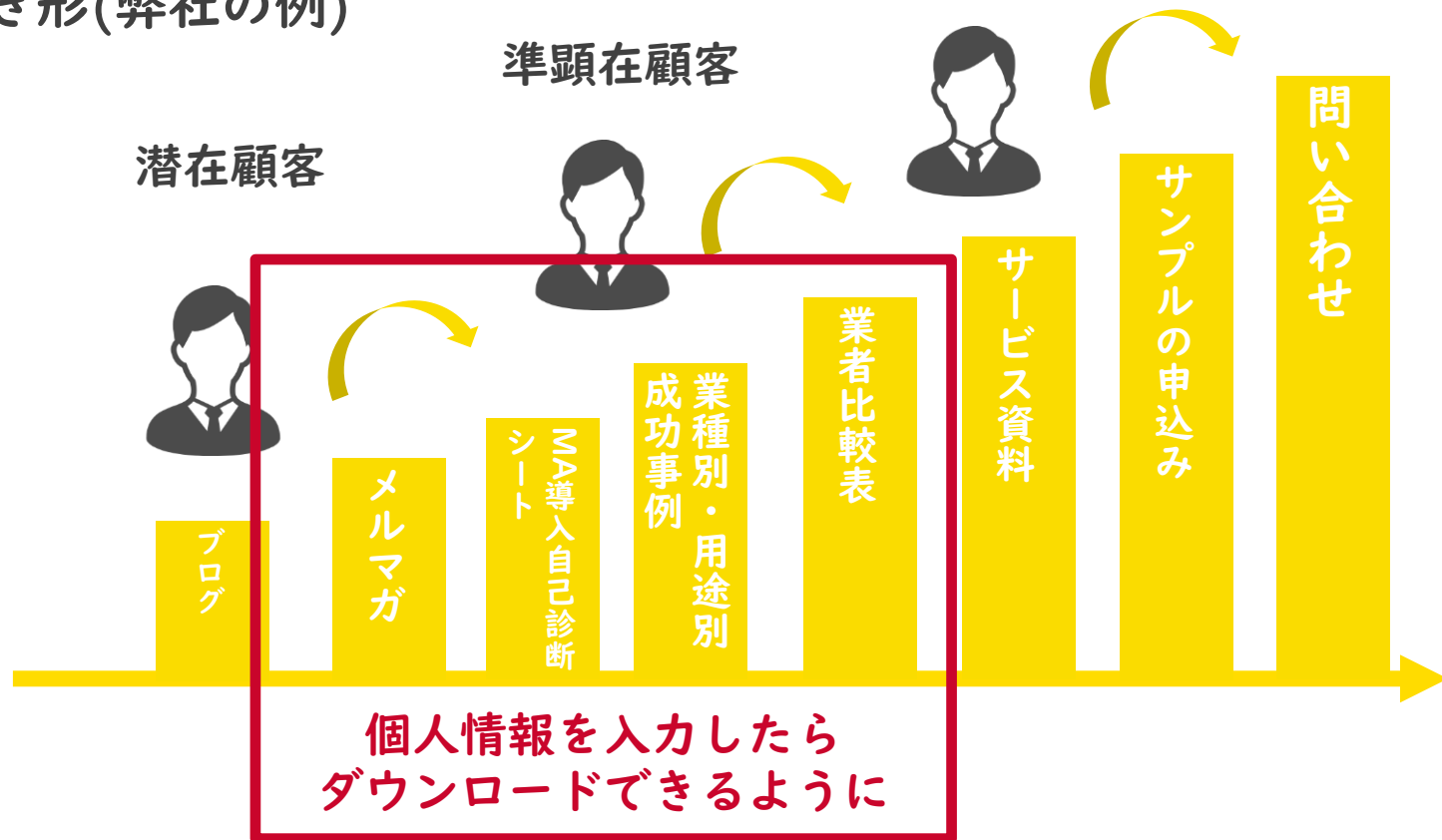
- ・自分が求めている情報が乗っていない
- ・専門性の高い企業（Webサイト）だと思えない
- ・情報収集段階なので問い合わせてはいけないと思っている



お問い合わせ

WEBサイトから獲得したリードに対する施策

あるべき形(弊社の例)



WEBサイトから獲得したリードに対する施策

理想は検討層に合わせたコンテンツを設置し、フォームを設置する

弊社の例で挙げると検討層に合わせたコンテンツを設置することで問い合わせハードルを下げると共にアプローチを行う優先順位の設定を社内でおこなっています。上記を行うことで成約と営業効率をアップを見込むことが出来ます。

資料ダウンロードリード アプローチの順番

顕在層

無料資料ダウンロード

サービス資料

BowNow概要資料



マーケティングオートメーション「BowNow (バウナウ)」の基本資料です。概要、機能、料金プランをまとめております。

ダウンロード

CloudCircus概要資料



CloudCircusの概要、機能、料金プランとデジタルマーケティングについてをまとめております。

ダウンロード

Web広告サービス比較12選



Web広告サービスの比較表と、それぞれの特徴についてまとめている資料です。

ダウンロード

Ex)

- ・サービス概要資料
- ・比較表
- ・見積もり依頼
- ・デモサンプル依頼

準顕在層

マーケティングオートメーション導入確認シート



マーケティングオートメーションを活用したいけどじゃあ、まずは何を準備したらいいの？まずはマーケティングオートメーションを導入する前に自社の現状を確認しましょう。

ダウンロード

マーケティング計画書



マーケティング計画書の導入より、現状数値からどれだけ改善すれば目標に到達できるのかを数値として可視化することが可能になります。

ダウンロード

メールマーケティングガイド



継続的に見込み顧客と接点を取り続けるために、メールマーケティングを行う事が重要です。今回は、なぜメールマーケティングが必要なのかという部分から、成功事例や参考テンプレートを記載した資料をご用意しました。

ダウンロード

Ex)

- ・活用資料
- ・事例
- ・セミナー資料

潜在層

マーケティングお役立ち資料

BtoBマーケティングハンドブック



BtoB企業の為のマーケティングハンドブックを作成しました。まずは知ってもらいたいデジタルマーケティングの基本知識と手法を68ページの大ボリュームでまとめております。

ダウンロード

デジタルマーケティングのすすめ



企業で行うマーケティング施策の評価方法の間違い、マーケティングオートメーションの落とし穴をお伝えしながら企業がなぜ今「デジタルマーケティング」行うべきかを説明します。

ダウンロード

見込み顧客が溜まる！分かる！自社CADデータ活用術



「もっと道販を伸ばしたい。」という製造メーカーが効率的にWEBサイトからの集客をUPさせるためのCADダウンロード活用方法をご紹介します。

ダウンロード

Ex)

- ・知識系資料
- ・意識調査資料

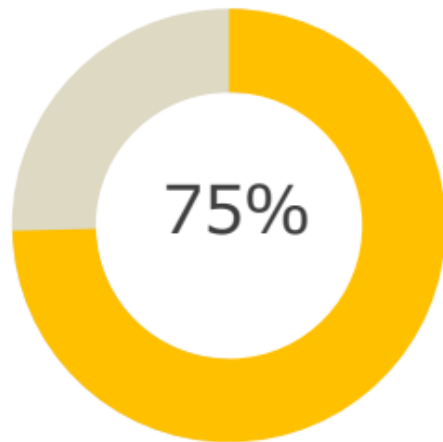
集めたリードのその後について

次に自社で現在保有している顧客情報を利用して見込み顧客を創出する方法をお伝えします。

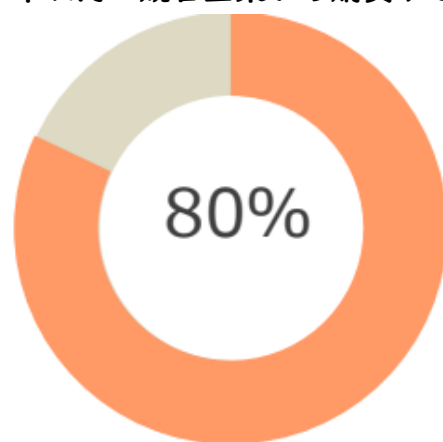
普段営業をおこなっていると獲得した名刺リストや過去訪問したが、受注に至らなかった顧客は必ずいるかと思います。しかし、その顧客情報を放置してしまうことで貴社の見込み顧客を取り逃している可能性が非常に高いです。

この情報をきちんと管理、放置しないことで、見込み顧客の取りこぼしを防ぐことをおすすめします。

獲得した見込み客のうち、
直近での購買検討までに至っていない割合



積極的な購買意欲が見られないため
フォローを辞めてしまった見込み客のうち、
2年以内に競合企業から購買する割合



※出典: Sirius Decision(欧米マーケティングコンサルティングファーム)

展示会リストや過去訪問リストを活用した施策 BowNow

BowNow上でメール配信→メールからサイトを閲覧すると、個人ログの取得が可能に

BowNowで個人名までわかったサイト閲覧ログを貯める方法の2つ目としてBowNow上に顧客情報を登録し、そこからメールを配信する仕組みがあります。この方法で自社で保有している顧客情報の見込み度合いを把握しましょう。

個人ログ取得方法② メール送信から個人名を紐づけ

自社保有リストをBowNowに登録又は問合せリストを抽出→BowNowでメール作成→任意のリストに送信→メールからサイトリンクをクリック→登録情報と閲覧ログが紐づけ

BowNowにリストを登録

名前	会社名	アドレス
〇〇〇〇	〇〇株式会社	〇〇@ 〇.co.jp
△△△△	△△株式会社	△△@ △△.co.jp
●●●●	●●株式会社	●●@ ●●.co.jp
××××	××株式会社	××@ ××.co.jp
◇◇◇◇	◇◇株式会社	◇◇@ ◇◇.co.jp

管理者



リストにメールを配信

メールを送信



ユーザー



フォーム
入力送信

閲覧ログが計測できる

▼全体結果：配信数、開封率

送信成功数	95
送信失敗数	5
開封率 / 数	84% / 84

▼個人ごとの閲覧ログ

PV詳細	アクション日時	ユーザアクション
PV詳細	2019-07-08 18:00:12	メールから流入 [5PV]
PV詳細	2019-07-05 07:46:23	サイトアクセス [8PV]
	2019-07-04 18:26:58	フォーム送信
PV詳細	2019-07-04 18:25:41	サイトアクセス [2PV]
PV詳細	2019-06-21 10:21:46	サイトアクセス [2PV]

保有しているリストに対する取るべきアプローチ施策とは

自社で保有している顧客情報を活用して下記のようなアプローチなどを行っていただくことをおすすめしております。

現状、このような施策をあまり取れていない、またはこれからやっていきたいという方は、下記のようにまずは細かい施策を打つというよりはある程度大枠でのアプローチを行うことで施策の実行のスピードを速くし、クイックウィンを実現することを弊社ではおすすめしております。

保有リスト活用 of 施策例

- ① 展示会名刺へ一斉メール→反応者へ架電
- ② 既存顧客への他商材紹介メール→反応者へ架電
- ③ 過去訪問名刺へメール→反応者へ架電

展示会リストや過去訪問リストを活用した施策 Bow Now

リスト登録とメールを送る手順

保有しているリードをグルーピングし行いBowNow上にCSVの一括登録でデータを登録します。

登録したリストを各グループに応じたメール配信を行っていきます。グルーピングが特にならない場合はすべてのリードに対応できるようなメルマガなどを配信するなどを行います。

▼CSV一括登録記入サンプル

姓	名	姓(フリガナ)	名(フリガナ)	メールアドレス	ステータス(見込み度)	タグ
スターティアラボ	太郎	スターティアラボ	タロウ	bownowsamlpe@startialab.co.jp	アポ見込み	●●展示会
メムタメ	花子	エムタメ	ハナコ	bownowsamlpe2@startialab.co.jp	潜在	過去訪問リスト

登録したリストに対してお礼メールを一斉送信します

▼お礼メール

- 株式会社
- 様

先日は●●展示会にご来場いただきありがとうございます。

詳しい内容はこちらから
<http://tenzikaimailsample.co.jp/>

▼リンククリックをしたリストを抽出

氏名	会社・組織名	アクション	PV	CV	タグ	ステータス	グループ	備考
鈴木 ちづる	〇〇株式会社 [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	3[3]	1[1]	[タグ]	アポ		
横口 花子	株式会社YKK [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	12[12]	1[1]	[タグ]	応募フォーム送 既済		
水島 晋也	株式会社レイン〇〇 [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	4[4]	2[2]	[タグ]	課在化		[備考欄]
西澤 菜々子	株式会社MID [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	2[2]	0[0]	[タグ]	潜在	既済	
西澤 菜々子	〇〇ウィル株式会社 [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	62[62]	3[3]	[タグ]	アポ見込み	協力会社	[備考欄]
藤田 加奈子	〇〇株式会社 [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	4[4]	0[0]	[タグ]	潜在		
佐藤 悠一	〇〇株式会社 [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	2[2]	3[3]	[タグ]	潜在		
青木 藤	〇〇ウィル株式会社 [id:01234567890123456789]	[検索] [追加] [削除]	35[35]	2[2]	[タグ]	応募フォーム送 既済		

▼個別の行動履歴の確認

トレースレポート	コンバージョンレポート	配信ステータス	名寄せ設定	リード詳細	更新履歴
トレースレポート					
全1					
PV詳細	アクション日時	ユーザアクション	内容		
PV詳細	2019-07-31 09:20:40	サイトアクセス [2PV]	BowNowデモに流入元-Direct		
PV詳細	2019-07-10 14:58:51	ファイルダウンロード	「[Bn] 認証システム」 設定先 - http://labde		
PV詳細	2019-07-10 14:58:26	会員登録	フォーム「[削除]」 設定先 - BowNow		
PV詳細	2019-07-10 14:57:43	メールから流入 [13PV]	BowNowデモに流入元-メールから		
PV詳細	2019-07-08 15:32:59	メールから流入 [8PV]	BowNowデモに流入元-メールから		
PV詳細	2019-07-08 15:28:52	メールから流入 [13PV]	BowNowデモに流入元-メールから		



3.見込み顧客の把握のための設定

ABMテンプレート機能を設置する

見込み顧客把握の為のABMテンプレート機能とは

BowNowは見込み顧客を把握するために「リードステータス分布」という表を設定する機能があります。更にこのリードステータス分布の横軸の見込み度を自動的に移動させ、自社の担当者にアラートを送る「ABMテンプレート機能」を設定することが可能です。この機能を使うことで自社の見込み度をリアルタイムで把握することが可能になります。その見込み度毎のリストに合わせて適切なアプローチを行うことが可能です。

ステータス（見込み度）顧客のステータスにあわせた最適なアプローチをする

ポテンシャル
↑
自社の最も重要な顧客像を定義し、顧客リストをA、B、Cにランク分けして管理する

ステータス移行条件		1ヶ月に3アクセス		中間CV	アポ獲得	訪問	担当OK	契約	
リードステータス分布		潜在	潜在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注	
A	成金1000以上	373	200	20	3	10	100	30	10
	新規獲得 ▲ 373	潜在	潜在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注	
B	年間1000~10000	365	250	30	5	10	50	15	5
	新規獲得 ▲ 365	潜在	潜在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注	
C	成金1000未満	158	100	15	2	1	30	10	0
	新規獲得 ▲ 158	潜在	潜在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注	
ALL	すべてのリード	1,003	550	65	10	21	180	55	15
	新規獲得 ▲ 1,000	潜在	潜在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注	

設定方法について

BowNow管理画面の「システムを設定する」から「トラッキングコードを設定する」を選択してください。
下記画像のようにABMテンプレート設定が表示されます。こちらの「利用を開始する」をクリックすることで、ABMテンプレートが利用可能となります。

任意 ABMテンプレートの利用

☒ 利用を開始する

ABMテンプレートの利用を開始する場合、以下の注意点を確認した上で実施してください。



1. ステータス設定がABMテンプレート用に変更されます。
2. リードやアン/OWNに付与したステータスはすべて「未設定」に変更されます。
3. フォームやファイルに設定したステータス変更設定が初期状態に変更されます。

☐ 上記注意事項を確認の上、ABMテンプレートを利用します

▶ [ABMテンプレート機能の詳細を確認する](#)

ABMテンプレート アラート機能について

大事な見込み顧客は逃がしたくないけど、忙しい・・・

BowNowは**見込み顧客の状況に合わせてアラート(お知らせ)**で通知

リードステータス分布	アラート①		アラート④		アラート③	アラート②
	潜在	潜在化	アポ見込み	アポ		
年商100万以上	373	20	3	10	100	30
新規獲得	373	潜在	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化
		潜在化				受注

アラート①アポ見込み客発見



アラート②案件見込み客発見



アラートメール例

顧客の可視化と追客イメージ

抽出した顧客の見込み度に応じて人数を表にして可視化することでフォローの優先順位とフォロー内容を決定

リードステータス分布		潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
   	年商100億以上							
	373 新規獲得 373	メルマガ 200 潜在	電話 20 顕在化	電話 3 アポ見込み	訪問 10 アポ	定期連絡 追客メール 10 訪問済	追客 30 案件化	フォロー 連絡 10 受注
	年商1億~100億							
	365 新規獲得 365	メルマガ 250 潜在	個別メール フォームDM 30 顕在化	電話 5 アポ見込み	訪問 10 アポ	追客メール 50 訪問済	追客 15 案件化	メルマガ 5 受注
	年商1億未満							
	158 新規獲得 158	メルマガ 100 潜在	個別メール フォームDM 15 顕在化	電話 2 アポ見込み	Web商談 1 アポ	追客メール 30 訪問済	追客 10 案件化	メルマガ 0 受注
	すべてのリード							
	1,003 新規獲得 1,000	550 潜在	65 顕在化	10 アポ見込み	21 アポ	180 訪問済	55 案件化	15 受注

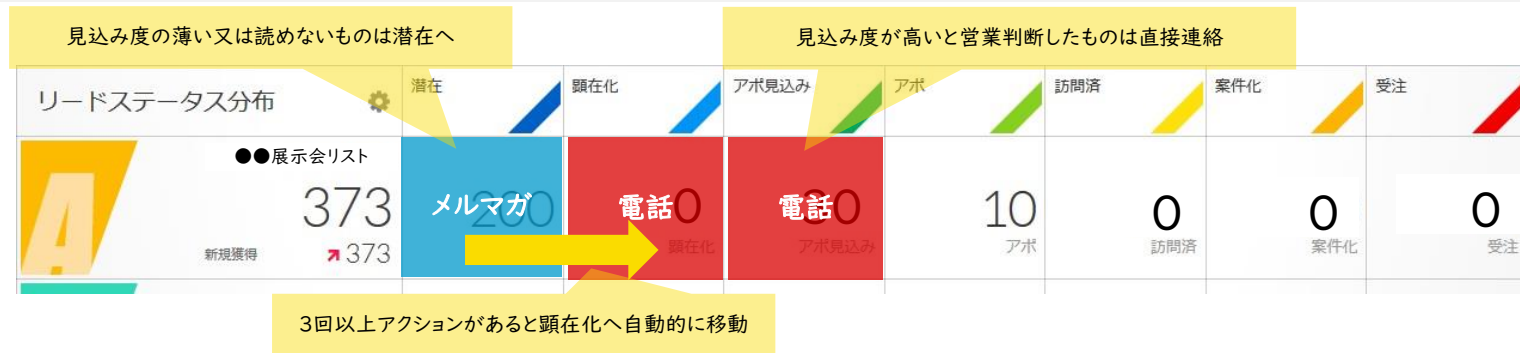
顧客条件の良い順に抽出

…マーケティングタスク

…営業タスク

追客後の運用イメージ-展示会リストの場合-

展示会リストを登録する際に営業が見込みが高いと判断したものにはあらかじめアポ見込みにステータスを登録します。
 その他は潜在としてリスト登録を行いますは一斉メールを送ります。
 送ったもので顕在化したリスト(少なければ1回でもアクションがあったリスト)へアプローチを行いその結果でステータスを移動します。



営業担当個別アプローチリストへの対応フロー

▼クリックしリストを出す

氏名	会社・組織名	セッション	PV	CV	タグ	ステータス	グループ	備考
安本 ちづる	OOレックス株式会社 [id_9b523086dbca6c21566]	21[3]	31[3]	11[3]	営業担当	アポ		
横江 拓樹	株式会社YSC [id_9b523086dbca6c21566]	12[12]	12[12]	11[3]	営業担当	顕在化	応募フォーム送 既済	
永島 育彦	株式会社レインOO [id_9b523086dbca6c21566]	44[44]	234[234]	21[2]	営業担当	顕在化		
榎本 和孝	株式会社HID [id_9b523086dbca6c21566]	11[3]	21[2]	01[0]	営業担当	潜在	既済	
西澤 菜々子	OOウィル株式会社 [id_9b523086dbca6c21566]	12[12]	62[62]	31[3]	営業担当	アポ見込み	協力会社	
藤原 加寿子	OOレックス株式会社 [id_9b523086dbca6c21566]	41[4]	81[8]	11[3]	営業担当	潜在		
佐藤 雄一	OOレックス株式会社 [id_9b523086dbca6c21566]	21[2]	31[3]	11[3]	営業担当	潜在		
栗大 大	OOウィル株式会社 [id_9b523086dbca6c21566]	71[7]	35[35]	21[2]	営業担当	顕在化	応募フォーム送 既済	

▼個別情報を確認してアプローチをします

リード詳細 : 西澤 菜々子 [sid_6c8111715b8c70d8a5b3]
 計画開始日 : 2019-05-21 15:07:48 | 情報登録日 : 2019-05-21 15:07:48

西澤 菜々子
 nn.nishizawa@mtame.co.jp

会社・組織名
 OOウィル株式会社

所属企業
 OOウィル株式会社
 (id_9b523086dbca6c21566)

電話番号
 03-5339-2105

変更 削除

トレースレポート	コンバージョンレポート	配信ステータス	名寄せ設定	リード詳細	更新履歴
トレースレポート					
PV詳細	アクション日時	ユーザアクション	内容		
PV詳細	2019-07-31 09:20:40	サイトアクセス [2PV]	Bow Nowデモにご流入元 - Direct		
	2019-07-10 14:58:51	ファイルダウンロード	「[en] 認証システム設置先 - http://labdemo		
	2019-07-10 14:58:26	会員登録	フォーム「[削除しな設置先 - Bow Now		
PV詳細	2019-07-10 14:57:43	メールから流入 [13PV]	Bow Nowデモにご流入元 - メールから流		

更新日 2019-08-20 13:09:42

▼アプローチ結果によってステータスを変更します

西澤 菜々子
 nn.nishizawa@mtame.co.jp

会社・組織名
 OOウィル株式会社

所属企業
 OOウィル株式会社
 (id_9b523086dbca6c21566)

電話番号
 03-5339-2105

変更 削除

更新日 2019-08-20 13:09:42

ステータス アポ見込み

未設定
 潜在
 顕在化
 アポ見込み
 アポ
 訪問済
 案件化
 受注