

## 専門紙に弊社記事が 掲載されました

日本産機新聞 6月20日号掲載

### MAツール

#### 営業効率の向上を支援

需要のある工場に、ペンなどの配信を行う機  
 会のタイミングで訪問 能を持つ。  
 し、しかるべき担当者に 送る。簡単に「資  
 料請求」のフォーム 作成ができて、「見  
 察する。これが実現で 込み顧客への行動に応  
 える。デジタル技術を活 た。アプローチ」や  
 用し、こうした活動を支 「ウェブ上のユーザー  
 援するが「MA（マ 行動を解析する。ウェブ  
 ケーティングオートメー トランキング」ができた  
 ションツール」だ。

また、顧客の行動を数  
 なるのが、「展示会や営 値化する「スコアリン  
 業活動で交換した名刺、 ズ」などが可能、購買  
 「サイトから資料請求し 確度の高い顧客抽出す  
 た見込み客」「取引中の た業務を自動でできる  
 個人や企業」などあらゆる 顧客情報。一般的なM  
 シールでは、こうした たり、ニーズにありそ  
 「顧客情報を一元的に管 理」し「メールマガジ  
 りする」など、営業効率の  
 改善につながる。

また、MAツールの導  
 入には注意も必要だ。  
 「BtoBに適したツ ールなのか、「自社が求  
 る機能は何かがあるか」  
 などを見極める必要があ  
 る。また、価格は無料  
 のものから何万円とする  
 まで幅広いので、コ  
 ストと自社の戦略にあっ  
 たものを選択する必要  
 がある。



## MAツールの活用

### 新規開拓や受注精度向上



井口 宗久 社長

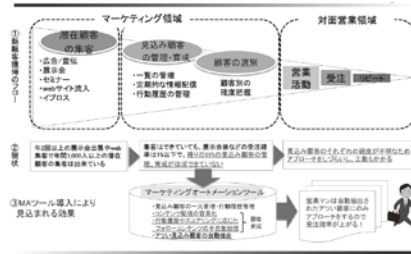
京二 (東京・千代田区)

中国真やロボット販  
 売を強化する京二は、M  
 A（マーケティングオー  
 トメーション）ツールを  
 新規開拓や顧客サポート  
 に活用している。

導入のきっかけは集  
 名刺や情報を効率的に  
 活用するためだ。同社で  
 はJITOPなどを活用し、  
 名刺1万枚に送付、  
 000人近くの名刺を集  
 めた。開封率は2割程度  
 である。「受注につながる  
 そのうちダウンロード  
 は10社程度」（井口宗  
 久社長）だが、井口は「  
 1社社長が残念」と感じ

いたのが、残りの990  
 件。  
 「顧客になる可能性が  
 あるのに、一度連絡し  
 て「今は必要ないです」と  
 言われて、それ以降ア  
 プローチしないことが多  
 い。そうした潜在顧客  
 と継続的につながりを持  
 ち、受注精度を高めるた  
 めに採用したが、マ  
 ケーティングオートメー  
 ションツールだ。

#### MAツールの活用プロセス



00件にアプローチすれ  
 ば、営業精度は落ちる。  
 MAツールでは、「ペン  
 なメールマガを開いて  
 たか、「B」の展示会に  
 てくれた人か、「何をや  
 して」くれたか、「本  
 ムベシではどんな製品

を見てくれたか」など  
 様々な情報を得ること  
 ができる。これらの情報  
 集を紹介したりするな  
 基に、「今後のメールマ  
 の送付やアプローチ方  
 に役立てる」という。  
 今後さらに活用の幅  
 を広げると、これまで  
 で蓄積したデータを基  
 も有効に使っている。経  
 験の少ない営業担当者  
 は、決権のある人に会  
 えなかったり、十分な提  
 案ができなかったりす  
 る。そこで会社として情  
 報を届けたい人に「マ  
 ルガを送ったり、カタロ  
 京二  
 社・東京都千代田区九段北4-1-3 24  
 電話・03-33664-5151  
 代表者・井口宗久社長  
 創業・1948年  
 従業員・50人  
 事業内容・中国工具をはじめ切刃工具、機械、機器  
 の販売、ロボットを中心とした自動化提案など。

## ミットヨ表彰 2020年度 優秀特約店表彰 全国第6位

測定工具、測定機器のトップメーカーであるミットヨ様から、積極的な特約店活動やセール協賛などをご評価いただき、優秀特約店全国6位の表彰をいただきました。

近年では2016年度、2019年度と度々の表彰をいただいております。測定機器、ミットヨのご提案には自信がありますので、測定でお困りの際は是非当社までお声がけください!

