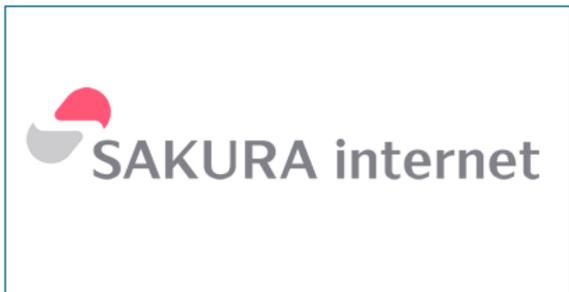


連携先	kintone / Sansan / MAツール / Tableau	利用シーン	クラウド連携 / 業務自動化	業種	情報通信業
-----	------------------------------------	-------	----------------	----	-------



**クラウド上に散在する営業情報を連携し
マーケティングオートメーションを実現！**
kintoneとMAツールを連携して新たに200案件を創出

さくらインターネット株式会社
 大阪市中央区南本町1丁目8番14号
 URL : <https://www.sakura.ad.jp/>
 従業員数 連結495名 (2017年3月末)

導入背景

「さくらのクラウド」で知られるさくらインターネット株式会社はクラウドサービス、レンタルサーバー、VPS（仮想専用サーバー）などの各種インフラサービスを提供する企業。Sansanやkintoneなどのクラウドサービスを積極的に活用する会社では、いくつものクラウド上に営業情報が散在しており、情報の抽出や検索に多大な手間と時間がかかっていた。

課題

- **リードステータスの把握**
kintone上のリード情報に「顧客への営業状況」がなく、営業アクションに先立ち既存顧客か、営業タッチ済みかなどを一件ずつ別システムで検索、確認が必要。
- **MAと他システムとの連携自動化**
手動でのMAツールへのフラグ登録がMA運用のネックに。
- **様々な売上実績レポートの完全自動化**
販売管理システムの情報抽出を情報システム部門に依頼。Accessでの加工処理にも時間を要し、半日以上かけて週次営業レポートを作成。

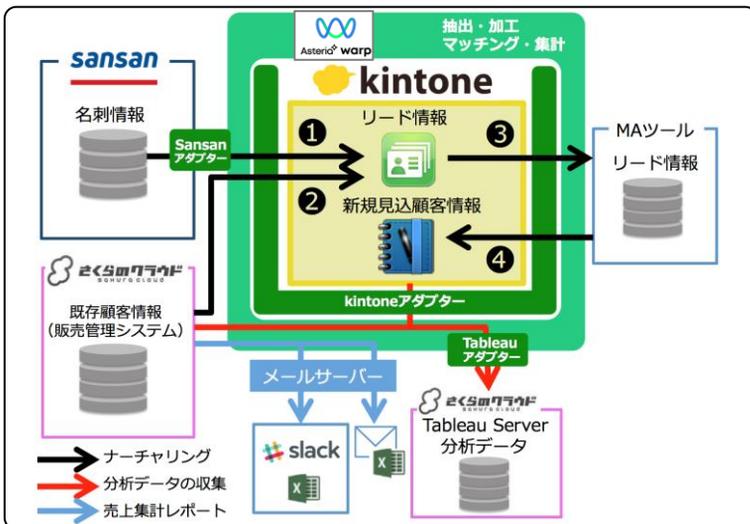
導入

- **リードステータスをリアルタイム表示**
Sansanアダプターで取得した名刺情報をkintoneにリード情報として登録(①)。kintone上で生成する営業タッチ済み識別フラグに既存顧客か否かも追加(②)。
- **MAとkintoneの連携を自動化**
連携(③)によりMA上での新規顧客判別を実現しMAツールでナーチャリングを実施。MAツール上の見込み確度の高い顧客はkintoneで管理(④)。
- **様々な売上実績レポートを完全自動化**
販売管理システムから営業別週次・月次売上集計レポートを自動生成しメール配信。営業が参照するSlackにも自動投稿。

効果

- **迅速な営業アクションの実現**
リードステータスを確認する手間がなくなり、月のべ約40時間に及ぶステータス検索・確認の手間がゼロに。迅速な営業アクションが可能に。
- **営業案件200件を新たに創出**
MAツールを利用したナーチャリングにより開始から6ヶ月で新たに200営業案件を創出。
- **営業事務コストを年間210万円削減**
手作業での実績レポート作成時間を削減することで、年間210万円のコストを削減。

システム概要図



ASTERIA Warp選定理由

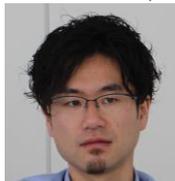
- 比較検討したEAI製品の中でもっとも優れた操作性
- 株式会社 信興テクノミストの手厚いサポート

今後の予定

- **売上実績レポートのTableau Serverからの参照**
案件管理、既存顧客情報に加え、さらに売上実績レポートをTableau Serverと連携。Webブラウザでの売上実績レポートの参照を可能に。
- **Google AnalyticsデータのTableau での分析**
Google Analyticsデータのより高度な分析を行うため、Tableau ServerとGoogle Analyticsアダプターで連携。Web改善のPDCAサイクルをより迅速に回していく。

お客様から一言

ASTERIA WarpのココがGood!



セールスマーケティング本部
マーケティング部 マネージャー
石井 浩 様

弊社はASTERIA Warpユーザー会で女子会の発起人となるなど積極的にASTERIA Warpの活用推進をしています。ASTERIA Warpがなかったら今回のマーケティングオートメーションも実現できなかったでしょう。kintoneにも各種クラウドとの連携機能がありますが、Sansanから名刺情報を一括で取り込んだり、他のDBとkintoneアプリを全件突き合わせる際にはASTERIA Warpによるバッチ連携が必須でした。またkintoneアプリ間のデータ連携もASTERIA Warpを使うことで簡単に実現できました。今後Tableau ServerとGoogle Analyticsとの連携なども予定しており、ASTERIA Warpでさらなるマーケティングオートメーションを展開していきたいと考えています。