

マーケティングオートメーション「Pardot」 ～toBeマーケティング株式会社～



提供価値

商用化済

- 営業活動や商談プロセスを自動化・可視化し、見込み客の獲得・育成に向けた効率的かつ適切なアプローチを実現します。
- 見込み客のWeb行動情報を分析し、パーソナライズされたシナリオを設計することで、企業のマーケティング活動の効果を高めます。

概要

- セールスフォース・ドットコム社が提供する、Salesforceと一体型のマーケティングオートメーションツールです。
- 顧客のWebアクセス分析、メールシナリオ設定、ソーシャルメディア連携、BIツール連携、Salesforce連携など、マーケティング活動とセールス活動を融合させ、営業効果の最大化を実現します。
- セールス活動における定型的な業務や膨大で複雑な作業を自動化し、効率を高めることができます。
- 顧客のWeb行動情報と属性情報を組み合わせ、顧客ニーズに合わせた情報を最適なタイミングで提供する「One to One マーケティング」が可能に。
- 実施したマーケティング施策の結果やROI(費用対効果)を可視化し、マーケティング活動を最適化できます。

コラボレーションパートナー

- NTTドコモ・ベンチャーズの出資先企業

