

進捗報告や現状把握に工数

がかかってしまっていないか？

よくある会話

先月のイベントで獲得したリードって何件だったの？

MAからCSVファイルをダウンロードして集計してみますね。

●●●●のホワイトペーパーで獲得したリードって何件だったの？

MAからCSVファイルをダウンロードして集計してみますね。

MA内のデータから状況を把握しようとする CSVファイルを集計するタスクが増えてしまいがちです

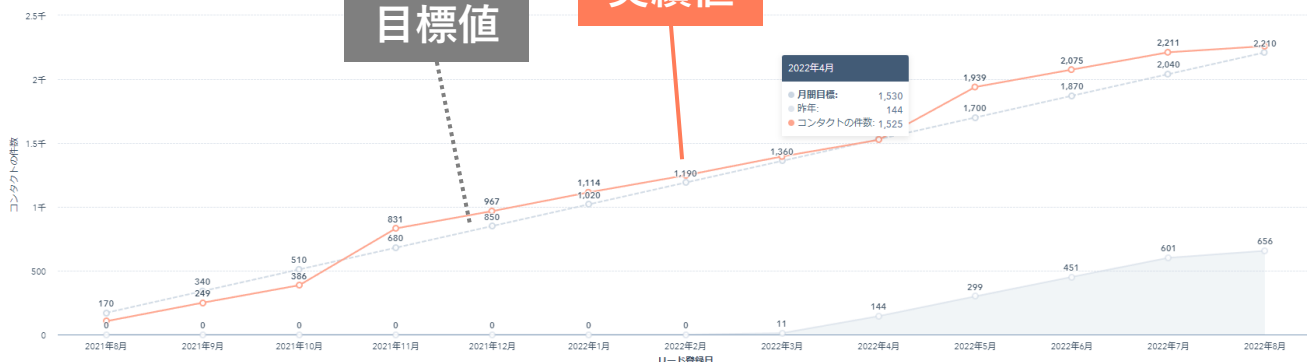
レポート業務を自動化してマーケティング施策の “いま”を可視化しましょう。

現状把握の基本(その①)

コンタクト獲得数(月次累計)

日付範囲: 過去365日 頻度: 月次

○ 月間目標 ● 昨年 ● コンタクトの件数

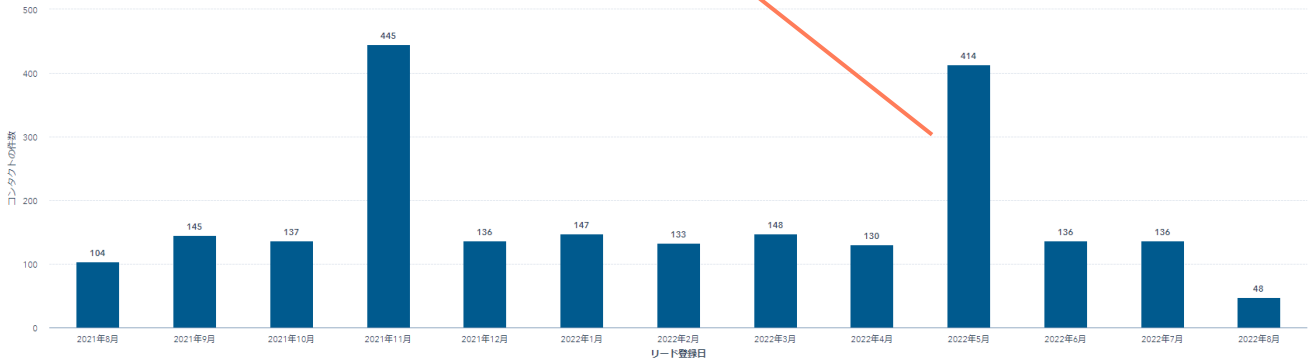


目標値と実績値の把握→現状の進捗を可視化

現状把握の基本(その②)

コンタクト獲得数(月次)
 日付範囲: 過去365日 頻度: 月次
 ●コンタクトの件数

月次のリード獲得数

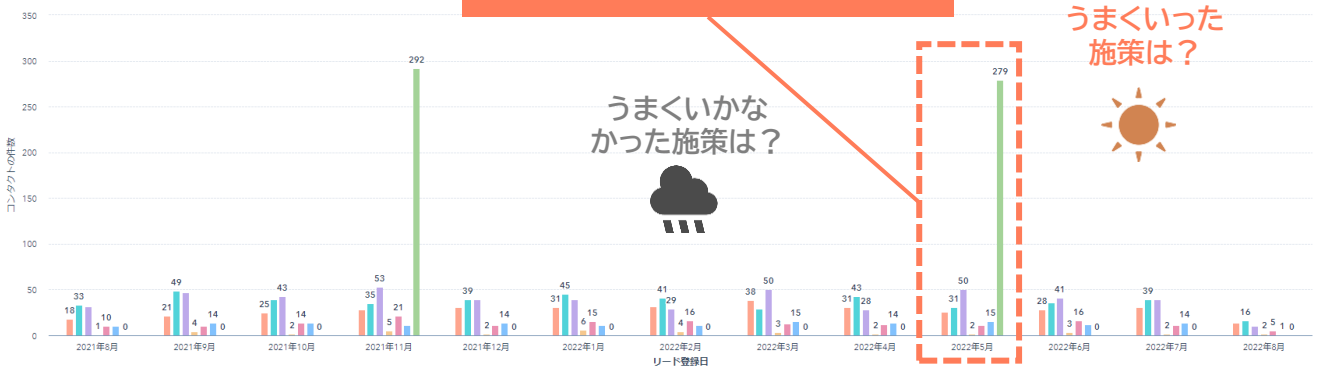


月次獲得数の把握 → 進捗の変化を可視化

現状把握の基本(その③)

コンタクト獲得数(獲得ソース別)
 日付範囲: 過去365日 頻度: 月次

施策別のリード獲得数



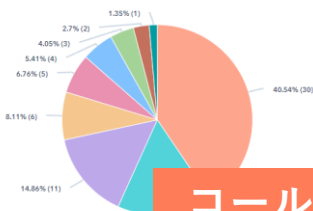
施策別の獲得数の把握 → 施策の実績を可視化

その他の進捗把握(例)

サマリー-今月

日付範囲: 今月全半
 ● 新規リード ● 3xコールアウト ● 2x担当継続 ● 4x準コール
 ▲ 1.9 ▼

合計コンタクトの件数: 74

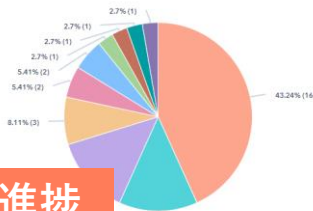


コール活動の進捗

MA導入状況

日付範囲: 全期間
 ● 未導入 ● boomer ● eloque ● satori ● satori (pandor/変更予定)
 ● pandor ● リストフアインダー ● hubspot

合計コンタクトの件数: 37

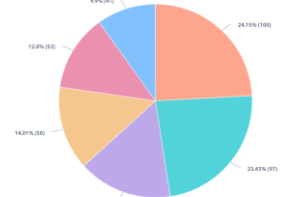


データの傾向把握

全コンタクト数/職種内訳

日付範囲: 2022年8月1日~2022年8月31日
 ● 一週 ● 二週 ● 三週 ● 四週 ● 五週 ● 六週 ● 七週 ● 八週 ● 九週 ● 十週

合計コンタクトの件数: 100



実施施策と結果を整理し、MA導入の効果を実感できます

ダッシュボード構築サービス

詳細の説明のご希望やお問合せはこちらから

ライトプラン

内容:
 ・定形ダッシュボード構築代行
 ・データ整形簡易コンサル
 費用: 20万

スタンダードプラン

内容:
 ・ダッシュボード構築代行
 (カスタマイズ可)
 ・データ整形コンサル
 費用: 30万~