

ジオコードがクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」に マーケティングオートメーション機能を追加

株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：原口 大輔、証券コード：7357、以下「ジオコード」）は、同社がサービス提供するクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」にマーケティングオートメーション機能を追加し、本日よりサービス提供することを決定しました。

企業管理	リード管理	アプローチ管理	案件管理	受注管理	会計フリー書類	帳票	行動管理	報告書管理	名刺データ	メール管理	セ...
リードリスト											
全 6 件中 / 1~6件を表示 今の検索条件											
+	リード情報	メールアドレス	前回履歴 / 次回メール	企業名	スコア	状態	最終状態更新日				
Q	MAテスト 小山田 花子	履歴 > nada@ge...	7 日前 : 情報更新	MAてすと株式会社	2	状態 2	2021/06/29				
田	MAテスト 竹内 三郎	履歴 > uchi@g...	7 日前 : 情報更新	MAてすと株式会社	66	状態 2	2021/06/29				
日	MAテスト 渡邊 五郎	履歴 > anabe@...	7 日前 : 情報更新	MAてすと株式会社	86	状態 1	2021/06/29				
日	MAテスト 田村 二郎	履歴 > mura...	7 日前 : 情報更新	MAてすと株式会社	106	状態 3	2021/06/29				
日	MAテスト 庭田 一郎	履歴 > do-code...	7 日前 : 情報更新	MAてすと株式会社	180	状態 1	2021/06/29				
日	MAテスト 割石 花子	履歴 > riishi...	7 日前 : 情報更新	MAてすと株式会社	258	案件化	2021/06/29				

※SFA(Sales Force Automation)… 個人の「勘」「経験」「根性」に頼る旧来的なセールス活動を、科学的な観点で自動化、改善するシステム。

・ネクストSFAのマーケティングオートメーション機能の概要

今回ネクストSFAのマーケティングオートメーション機能として追加されるのは、以下の3つの機能になります。

◎メール配信機能

ネクストSFA内に登録されている見込み顧客に対し、一括でのメール配信が可能になります。

◎トラッキング機能

配信したメールの開封やメール内に記載したURLのクリック、サイト内の行動履歴など、見込み顧客の活動に関する情報の収集、保存、分析が可能になります。

◎スコアリング機能

トラッキング機能で収集した情報を基に、見込み顧客ごとにスコア（見込み/興味の度合い）の設定が可能になります。

マーケティング業務をデジタル化、自動化することで生産性の向上を図り、ユーザーの効率的な営業活動をサポートします。

・マーケティングオートメーション機能追加の背景

営業活動に利用される営業支援ツールの機能の中で、SFA（セールス活動の自動化）とマーケティングオートメーション機能の親和性は非常に高く、顧客企業からはこれまでも機能接続の要望が多く寄せられていたことから、今回、ネクストSFAのツール内で機能接続を実現した次第であります。

・クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」は、見込み顧客の情報から商談履歴、さらに案件成立後の顧客対応状況までの一連の営業プロセスを見える化して効率的に管理することを可能にするクラウド業務支援ツールです。

ユーザーにとっての見やすさと使いやすさを重視した設計となっており、短期間かつ低コストで容易に導入することが可能です。

また、利便性を向上させるため、これまで以下のようなツールと連携してきました。

- ◎Marketo（アドビ株式会社のマーケティングオートメーションツール）
- ◎クラウド会計ソフト freee（freee株式会社の会計ソフト）
- ◎Sansan（Sansan株式会社の法人向けクラウド名刺管理サービス）
- ◎マネーフォワード クラウド請求書（株式会社マネーフォワードの請求書作成ソフト）
- ◎LINE WORKS（ワークスモバイルジャパン株式会社のビジネスチャット）
- ◎Chatwork（Chatwork株式会社のビジネスチャット）
- ◎Google 広告（Google合同会社）
- ◎Yahoo!広告（ヤフー株式会社）

【ネクストSFA サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

・株式会社ジオコードについて

ジオコードは、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用代行などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、営業支援ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。

Web上における集客から受注までの一連のプロセスすべてを一社完結で支援し販売拡大に貢献するとともに、DX推進にも寄与するサービスを提供し、顧客の経営を攻守両面から支援しています。



社 名：株式会社ジオコード（東証JASDAQ：7357）

代表者：代表取締役社長 原口 大輔

所在地：東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 10F

設 立：2005年2月14日

資本金：3億4,878万円

事 業：Webマーケティング事業、クラウドセールステック事業

H P：<https://www.geo-code.co.jp/>

■ お問い合わせ先

<プレスリリースについて（報道機関窓口）>

広 報：加藤 康二

メール：kato@geo-code.co.jp

電 話：080-1175-1335