
**月 3 万円から始められる
リードナーチャリング（見込み客育成）ツール
「リストファインダー」を提供開始**

**～BtoB マーケティングのイノベーションが
マーケティングオートメーション市場に参入～**

■概要

今まで 300 社を超える導入実績がある「サイト来訪企業が分かるアクセス解析ツール～リストファインダー～」を全面リニューアルし、新「リストファインダー」を月 3 万円～という低価格で、2014 年 4 月からサービス開始致します。

BtoB マーケティングにおいて、今後急速に利用が広がるリードナーチャリング（見込み客育成）を採用する企業のために、手軽に始められ、しかも営業部門でも使えるツールとして提供を致します。これにより、株式会社イノベーションは今後拡大するマーケティングオートメーション市場に積極的に参入していきます。

■マーケティングオートメーション事業参入の背景

近年、法人営業活動（BtoB マーケティング）においては、新規商談の創出だけではなく見込み客を育成して商談や案件を創出する「リードナーチャリング」という手法の重要性が高まりつつあります。一般的にリードナーチャリングを自社で実施する場合、CRM、SFA、メール、アクセス解析ツールなど多くの仕組みを利用するため、導入や運用に手間がかかっています。さらに BtoB マーケティングでは、営業部門がマーケティング業務を兼務するケースが多く、簡単に、タイムリーに、安く営業現場で使える仕組が求められています。

BtoC の分野では、マーケティングオートメーションツールの普及が始まりつつあります。

マーケティングオートメーションツールは、米国では 2013 年に 760 億円の市場規模(*1)となっており今後日本でも急速な市場拡大が予測されています。

BtoB 分野においても、日本の BtoB ビジネスにあった、マーケティングオートメーションの実現が必要となっており、イノベーションはこれまでの各サービスに加えて、この分野にも取り組んで参ります。

■新「リストファインダー」の概要

旧リストファインダーは、サイトにアクセスのあった企業を IP アドレスから解析を行い企業データとサイト閲覧履歴を表示するアクセス解析サービスで、2010 年 12 月より累計 300 社以上の企業にサービス提供してまいりました。

新リストファインダーは、上記機能に加え以下の機能を実装し、低コスト（月額 3 万円～）でリードナーチャリングを手軽に始められるように全面リニューアルしました。

・メール配信機能

見込み客の個人データに対して一括でメール配信を行う機能です。

・見込み客のサイト来訪状況を解析する機能

サイトに来訪した見込み客（個人）を特定し、検索キーワードや閲覧履歴を解析できる機能です。

・有望な見込み客のお知らせ機能

サイト内の重要ページ（料金表や問い合わせフォーム等）を閲覧し、閲覧数が急増した見込み客や、見込み度合いが変化しているお客様のサイトへの来訪をお知らせする機能です。これにより問合せや資料請求に至らなかった有望見込み客への営業アプローチが可能になります。

・営業担当者ごとの個別管理画面の提供

企業や見込み客のサイト来訪状況を、営業担当者ごとの管理画面でタイムリーに表示する機能です。

・提供価格について

1 契約 3 万円～/月

（初期費用あり、顧客データ登録数及びサイトの PV 数等による従量課金制）

■導入企業のメリット：

・有望見込み客・企業にアプローチ

自社のサイトに来訪している、購買意欲の高い企業や個人をタイムリーに把握することができ、最適なタイミングで有望な見込み客にアプローチできるようになります。

・社内の見込み客情報を有効活用

今まで活用しきれなかった、展示会等で獲得した多くの名刺情報をリストファインダーに登録する事で、見込み客の導入検討の進捗度合いに応じた効率的な営業アプローチが可能になります。

■今後について

4 月 16 日（水）よりサービス（一部除く）を提供開始し、7 月に上記全機能を提供する

予定です。今後は、名刺入力、各 SFA/CRM ツールとの連携といった法人営業活動を行うための追加機能の開発をすすめ、より効率的なリードナーチャリングの実現を目指します。

2014 年度末までに累計 500 ユーザー、売上 1 億 5000 万円を計画しております。

■株式会社イノベーション概要

資本金：3200万円

代表取締役：富田直人

設立年月日：2000年12月14日

住所：〒150-0012 東京都渋谷区渋谷3-10-13 渋谷Rサンケイビル3F

電話番号：03-5766-3800

商品ページ：<http://promote.list-finder.jp>

業務内容：BtoBに特化したマーケティング支援事業

1. オンラインメディア事業
2. マーケティングソリューション事業
3. マーケティングオートメーション事業

主要顧客：

日本オラクル株式会社、日本電気株式会社、株式会社日立製作所
リクルートグループなど 顧客数 約800社

■代表の紹介

富田直人（トミダナオト）

静岡県浜松市生まれ、横浜国立大学工学部電気工学科卒業

2000年末リクルート退社後 株式会社イノベーションを設立

■お問合せ

| | |
|---------|---------------------|
| 担当 | 株式会社イノベーション 広報担当 |
| 電話番号 | 03-5766-3800 |
| メールアドレス | pr@innovation.co.jp |

*1：参考URL

<http://raabassociatesinc.com/2013/02/05/raab-report-b2b-marketing-automation-to-reach-800-million-in-2013/>