「顧客起点BtoBマーケティング」コンサルティングサービス

NEO MARKETING
Copyright ©
NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

NEO MARKETING

「顧客起点BtoBマーケティング」のコンサルティングサービス

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

BtoBマーケティングの戦略立案から施策実行までワンストップで伴走し、事業の安定的な成長を目指します

新規顧客獲得の安定的な仕組み作り

既存の大口顧客に頼り切らない、顧客基盤の安定化を図る

誰でも売れる仕組み作り

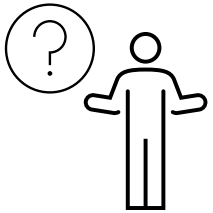
ハイパフォーマーや責任者に頼り切ることなく、新入社員であっても早期に顧客獲得を目指せる仕組みを作る

＝ 事業の安定的な成長

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

BtoBマーケティングのよくある課題

1. マーケティング部門を立ち上げたが何から手を付ければよいかわからない
2. KGI・KPIをどのように設定したらよいかわからない
3. 自社サイトの目的や位置付けが不明確
4. やりたいことはあるがリソースがない
5. インサイドセールスに興味はあるがどのように進めるべきかわからない
6. 営業が喜ぶパスができていない
7. 振り返りができておらずこのままでよいのかわからない
8. 自社マーケターや広告などの運用を内製化するために研修をしてほしい



Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

顧客起点BtoBマーケティングのコンサルティングサービス一覧

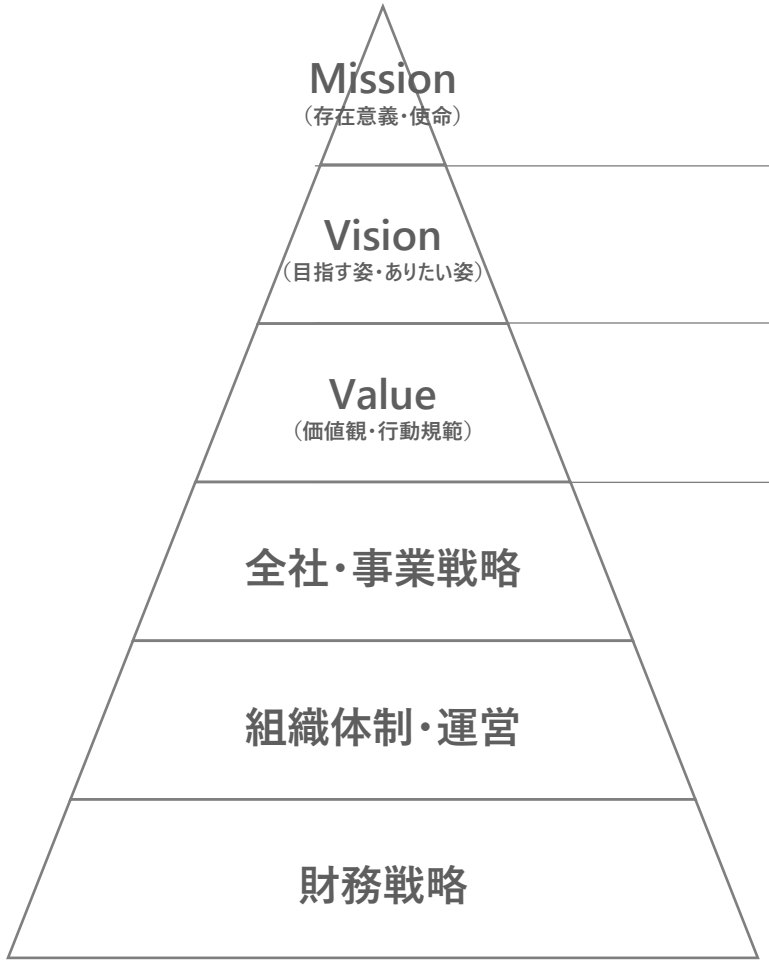
売上を倍増させた自社マーケティングノウハウと各種マーケティングソリューションによって
BtoBマーケティングの戦略立案から施策実行までワンストップで伴走。最短距離で成果を出します。

戦略立案	マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス	カスタマーサクセス
目標と戦い方を決める	潜在顧客 見込客をつくる・育てる	潜在・顕在顧客 商談をつくる	顕在顧客 商談・受注	既存顧客 LTV（顧客生涯価値）を伸ばす
MVV（※）の策定支援 目標・戦略の立案・支援	見込客獲得・育成の 実行・改善の伴走支援	MA導入・仕組み化支援	営業組織の強化・改善支援	立ち上げ支援 カスタマーサクセス診断

※MVV：ミッション（使命）、ビジョン（理念）、バリュー（行動指針）の略語を指す

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

戦略の方向性・組織が成長していく方向性を定めるために必要な指針であるMVVの策定を支援



企業・組織が何のために存在しているのか
（どのような事業でどのように社会に役立つのか）

ミッションの実現に向けて、企業・組織が何をするか
（将来目指す、ありたい姿）

ミッション・ビジョンの実現に向けて、企業・組織が何を大切にして、どう行動するか
（自社の強みと、大切にしたい行動）

MVVがなぜ重要か

- ！ 経営判断が行いやすくなる（MVVに沿っていないことはやらない）
- ！ 会社規模が大きくなっても一体感を醸成しやすくなる（ベクトルを統一できる）
- ！ 従業員のパフォーマンス向上や採用に有利に働きやすくなる

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

徹底的な顧客理解をベースに戦略・施策を立案します

調査
（1～2か月）

- 顧客理解 ： 市場調査、既存・見込客インタビュー、受注・失注分析、営業同行
- 競合理解 ： 競合ユーザーインタビュー、Webサイト・アクセス分析、プロモーション分析
- 貴社理解 ： 事業・営業責任者インタビュー、Googleアナリティクス分析、各種実施施策の分析
- 業界理解 ： デスクリサーチ、有識者インタビュー

戦略・施策の立案
（1か月）

- KGI・KPIの設定
- ターゲット・ペルソナの整理
- バリュープロポジション（提供価値）の整理
- カスタマージャーニーの整理

調査結果をもとに
戦略・施策立案

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

※各種プロジェクトの費用は個別に御見積いたします

各メニューの概要：戦略立案アウトプットイメージ

Confidential

KGI・KPIの設定

予算管理	4月			5月		
各項目	目標	実績	達成率	目標	実績	達成率
利用コスト	¥8,000,000	¥8,000,000	100.00%	¥8,000,000	¥8,000,000	100.00%
リード獲得単価（リード数／利用コスト）	¥7,273	¥7,273	100.00%	¥7,273	¥7,273	100.00%
ホットリード獲得単価（ホットリード数／利用コスト）	¥10,390	¥10,390	100.00%	¥10,390	¥10,390	100.00%
商談獲得単価（商談数／利用コスト）	¥36,364	¥36,364	0.00%	¥36,364	¥36,364	100.00%
受注獲得単価・CAC（受注数／利用コスト）	¥145,455	[illegible]	[illegible]	¥145,455	¥145,455	100.00%

				5月		
各項目	[illegible]	実績	達成率	目標	実績	達成率
リード数	1,100	1,100	100.00%	1,100	1,100	100.00%
ホットリード数	770	770	100.00%	770	770	100.00%
商談数	220	220	100.00%	220	220	100.00%
受注数	55	55	100.00%	55	55	100.00%
受注金額合計	55,000,000	55,000,000	100.00%	55,000,000	55,000,000	100.00%
平均受注単価（受注金額合計／受注数）	¥1,000,000	¥1,000,000	100.00%	¥1,000,000	¥1,000,000	100.00%

ダミー

ターゲット・ペルソナの整理

属性
共働き/4人家族
2人の子持ち(5歳・8歳)

カッテージチーズの受容するだろう価値
アレンジしやすい汎用性/便利ですぐ使える
ヘルシー

なぜ、この価値が受け入れられるのか？
料理好きの探求心をくすぐる
共働き(フルタイム)+2人[illegible]忙しいから時間がない
健康(特に夫の[illegible]食事で何とかしたい

食事意識(ニーズ)・行動
家族で囲む食事の時間を大[illegible]している
家族には新鮮で体に良い物を食べさせたい

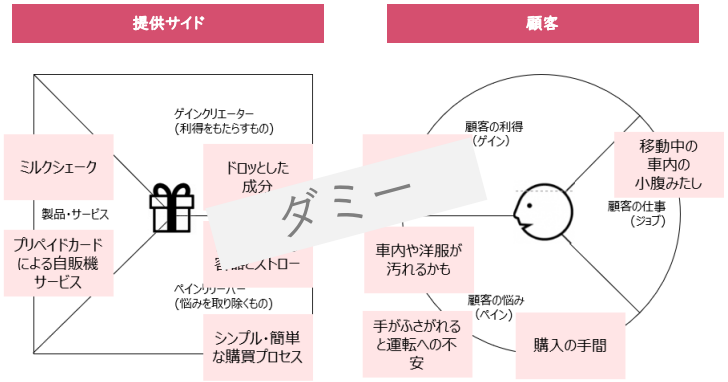
買い物意識(ニーズ)・行動
週1まとめ買い＋買い足し
※効率重視、値段より質重視

性格・コミュニケーション
通勤中にSNS・レシピサイトをチェックして情報収集

好むメディア・SNS
TikTok＞Youtube
クラシル＞クックパッド

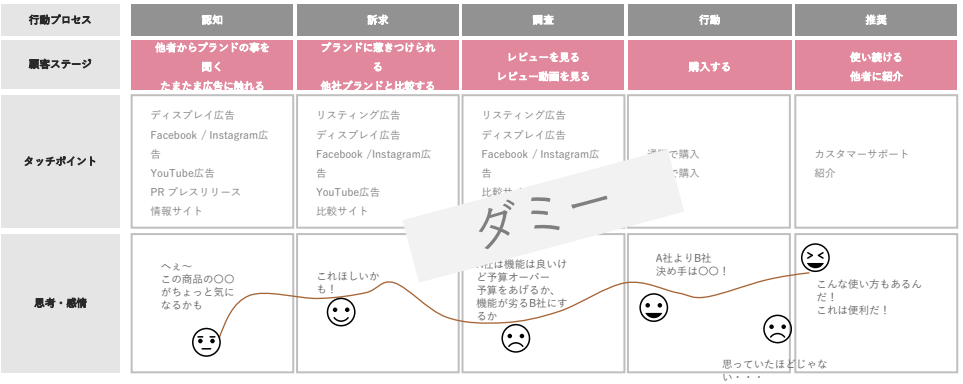
ダミー

バリュープロポジション（提供価値）の整理



ダミー

カスタマージャーニーの整理



ダミー

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

戦略に沿って各種施策の実行・改善に伴走

見込客の獲得 （リードジェネレーション）	見込客の育成 （リードナーチャリング）	商談・受注
SEO	Webサイト	提案資料
デジタル広告（リスティング、ディスプレイなど）	ブログ	SFA（セールスフォースオートメーション）
LP	メルマガ	CRM（カスタマーリレーションシップマネジメント）
SNS運用	MA（マーケティングオートメーション）	
ブログ	SNS運用	
外部メディア寄稿（業界紙など）	動画コンテンツ	
ホワイトペーパー	ホワイトペーパー	
プレスリリース	セミナー（主催・共催）	
展示会	個別相談会	
カンファレンス		
セミナー（主催・共催）		
DM		
紹介		
4マス・交通広告など		

どの施策を
どのような組み合わせで
実施するか戦略に沿って検討

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

インサイドセールスが担う役割は、戦略や企業の状況によって異なります

	見込客の獲得（リードジェネレーション）	リード獲得	見込客の育成（リードナーチャリング）	商談化	商談・受注
従来型	セールス				
分業型	マーケティング		インサイドセールス		フィールドセールス
PULL型分業	マーケティング		インサイドセールス		
PUSH型分業	インサイドセールス				フィールドセールス

・
・
・

自社に最適な体制を構築すべき

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

自社に最適なインサイドセールスの構築と実装を支援

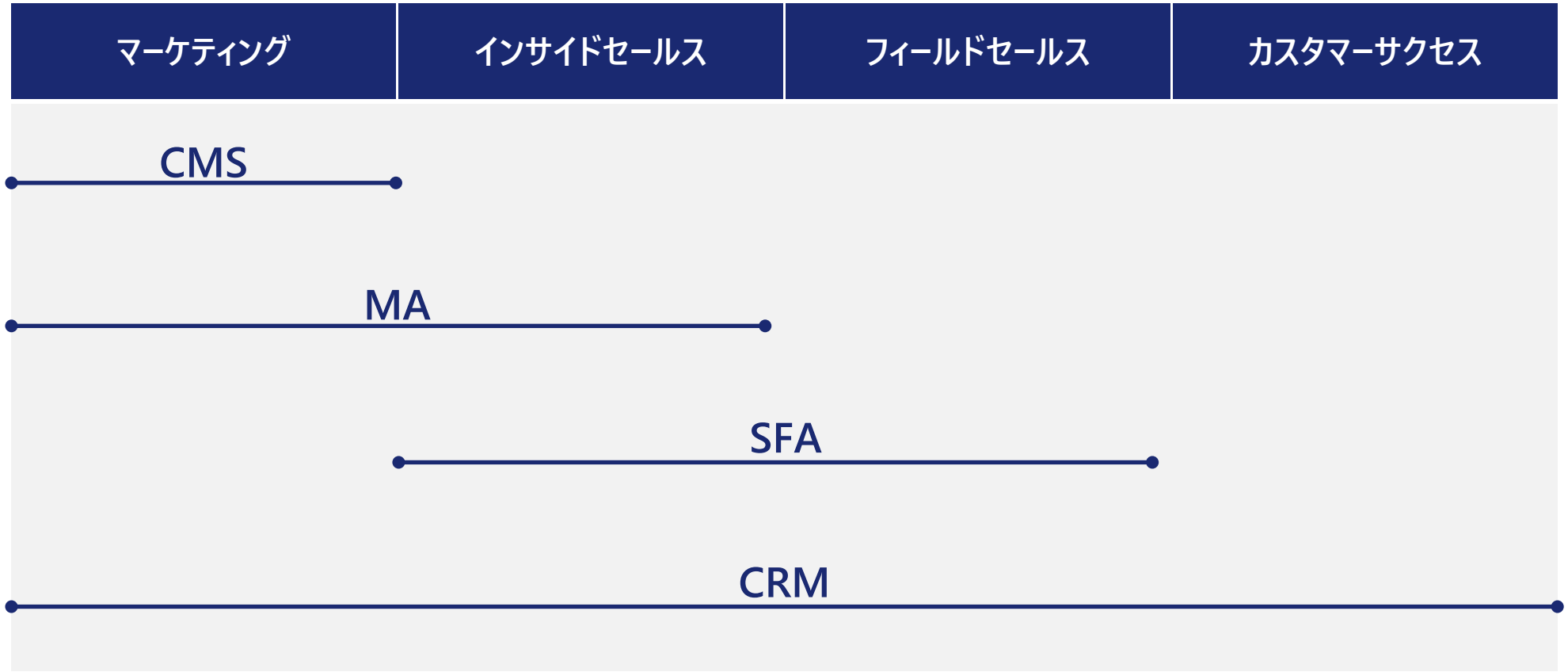
調査 （1か月）	✓ 事業・営業責任者インタビュー、営業同行 ✓ 組織体制、業務フローなどのご提供 ✓ リードステップ（見込客の獲得・育成・商談・受注の経路）の把握
企画・設計 （1か月）	✓ 目標、KPI、顧客評価の設計 ✓ SFA・CRMの選定、導入 ✓ ホットリードの定義、評価項目の設計
実行・定着	✓ 現場説明同席 ✓ 商談チェック、ロープレ実施 ✓ 月例、問い合わせ対応

SFA・・・Sales Force Automation：営業支援システム
CRM・・・Customer Relationship Management：顧客関係管理
ホットリード・・・自社の商品・サービスを購入してくれる可能性が高い見込客

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

MA（マーケティングオートメーション）など業務支援ツールの選定から導入、仕組み化まで伴走します



Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

課題の抽出、営業の型化、育成まで一気通貫で支援

課題抽出

- ✓ 既存顧客・見込顧客インタビュー
- ✓ 営業責任者インタビュー
- ✓ ハイパフォーマー分析
- ✓ 商談同席・動画視聴
- ✓ 商談・営業資料のチェック
- ✓ KPIのチェック

営業の型化

- ✓ 目指すべき営業の型を構築
- ✓ 型を理解するためのマニュアル作成
- ✓ 型を実践するための営業資料、スクリプトの作成

営業の育成

- ✓ 法人営業研修の実施
- ✓ 商談準備と振り返りの支援
- ✓ 商談同席・動画視聴による個別フィードバック

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

LTV診断と調査の結果からLTV向上施策を立案・実行支援

- 顧客データ分析：購買単価別、継続期間別の顧客属性、商材などを把握
- 貴社インタビュー：事業・営業責任者やロイヤル顧客営業担当者から顧客特性や成功要因などを把握
- ロイヤル顧客インタビュー：購買動機や継続理由などを把握

LTV	＝	平均購買単価	×	継続期間or平均購買頻度
対策例		ターゲット変更 機能拡張・改良 値上げ 料金プランの設計 アップセル・クロスセル		解約率の低いターゲットに変更 アップセル・クロスセル CRM導入 オンボーディング サンクスコール・フォローコール 料金プランの設計

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

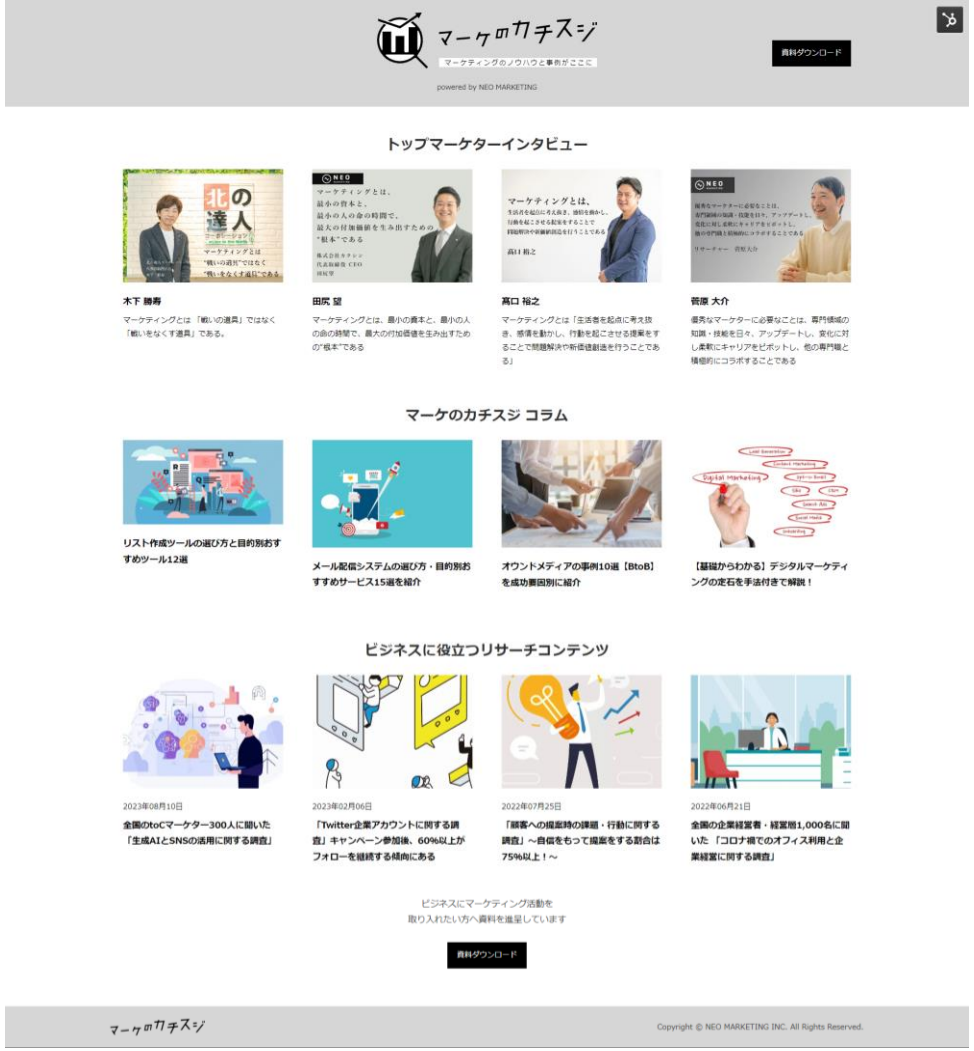
NEO MARKETING

マーケティングの事例やノウハウを発信するWebメディア「マーケのカチスジ」

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

BtoBマーケティングに役立つ様々な情報を自社Webメディア「マーケのカチスジ」にて発信しております。

https://kachisuji.neo-m.jp



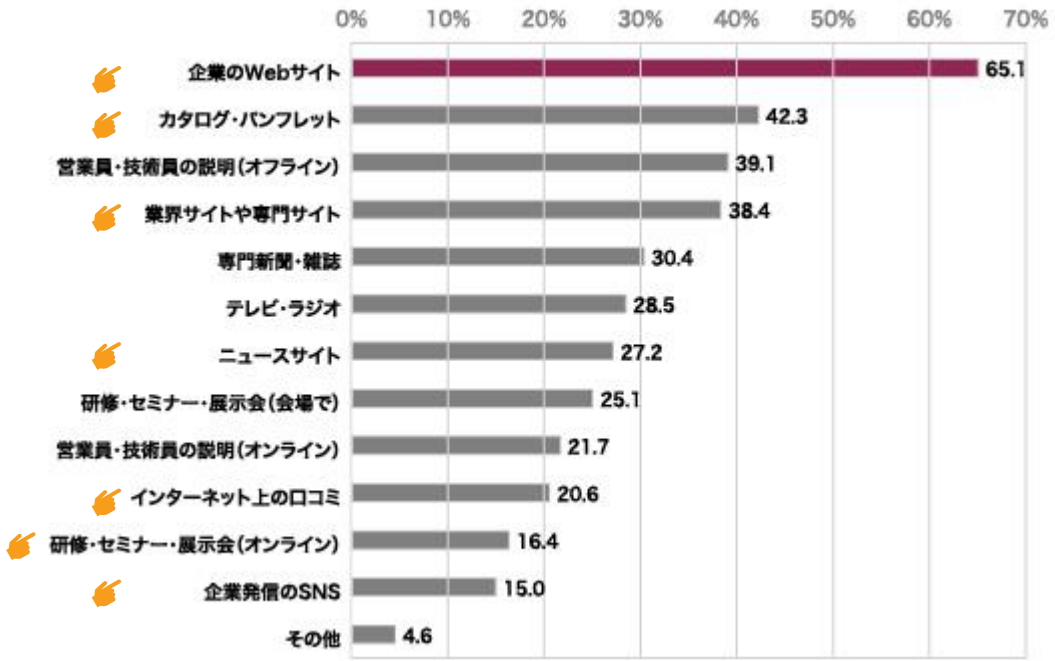
Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

なぜBtoBマーケティング（インバウンドマーケティング）が必要か

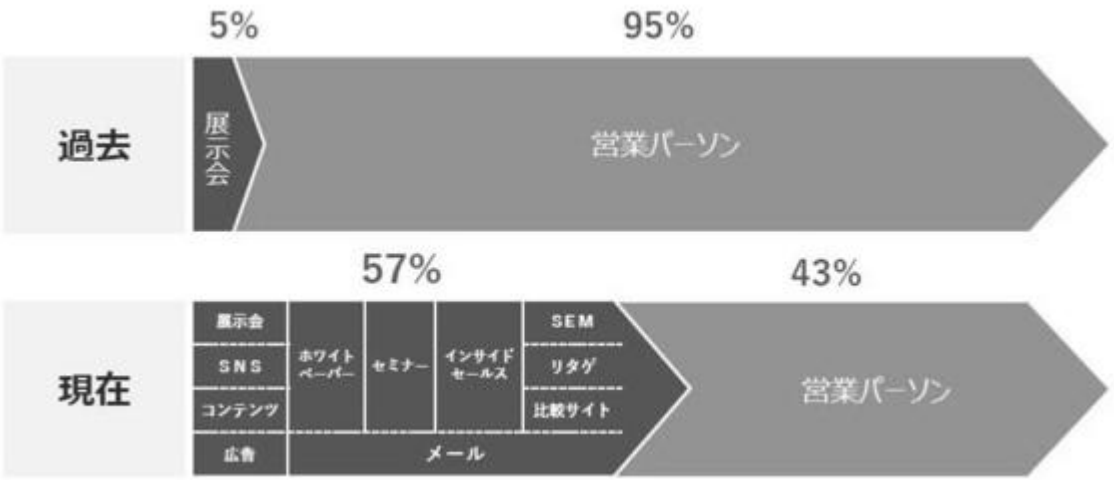
Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

顧客の情報源は営業パーソンからオンラインに移り変わっている
それにより、営業担当者に会う前に購買プロセスの57%がすでに終わっている

仕事上の製品・サービスの情報源



営業パーソンに会う前の購買プロセスの進捗度



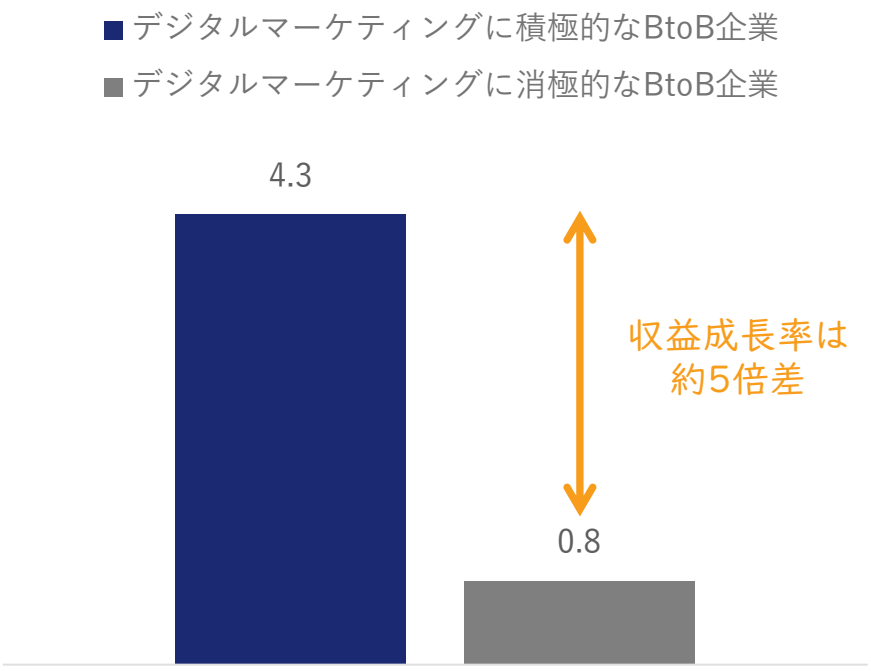
トライベック・ブランド戦略研究所 BtoBサイト調査2023
https://brand.tribeck.jp/research_service/websitevalue/bb/bb2023/

The Digital Evolution in B2B Marketing
https://www.thinkwithgoogle.com/future-of-marketing/digital-transformation/the-digital-evolution-in-b2b-marketing/

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

BtoBマーケティングに積極的な企業とそうでない企業の成長率の差は約5倍
もはや企業成長・存続にマーケティングは欠かせない時代

BtoB企業の収益成長率（年平均成長率）



McKinsey & Company
https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/how-b2b-digital-leaders-drive-five-times-more-revenue-growth-than-their-peers

BtoBマーケティングに積極的な有名企業例

BIZREACH	2022年7月期 売上439億円
sansan	2023年5月期 売上255億円
cybozu	2022年12月期 売上220億円
SmartHR	労務管理クラウド市場シェアNo.1
insource	2022年9月期 売上94億円

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

NEO MARKETING

会社紹介

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

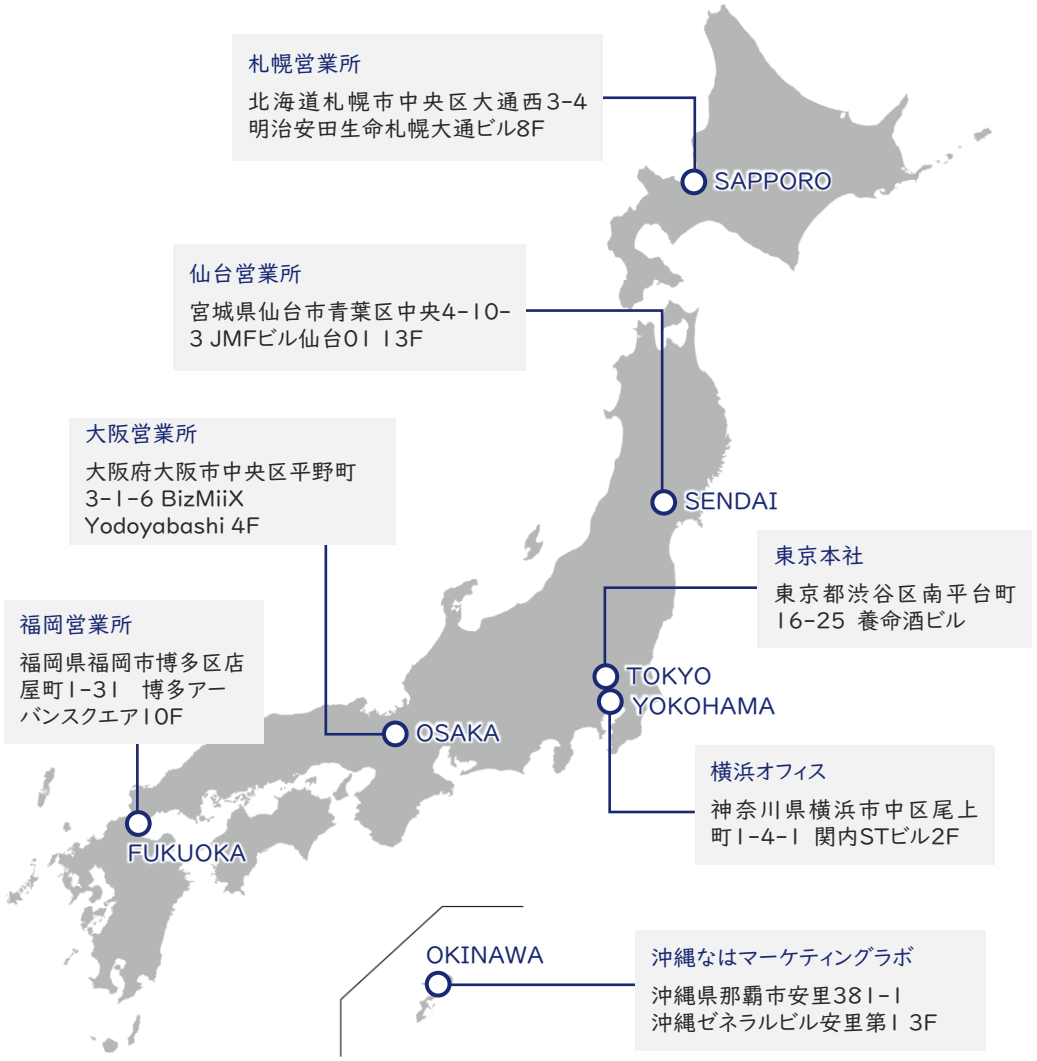
すべては相談から
はじまった。

本当に欲しかったコト、ともに見つける。
ネオマーケティング

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

会社概要

会社名	株式会社ネオマーケティング
設立	2000年10月
住所	〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル TEL:03-6328-2881 FAX:03-3770-1808
資本金	8,366万円
代表者	代表取締役　橋本 光伸
事業内容	生活者起点のマーケティング支援事業
加盟団体	公益社団法人 日本マーケティング協会 一般社団法人 日本マーケティング・リサーチ協会 公益社団法人 日本パブリックリレーションズ協会
取引所	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード:4196）
認証取得	プライバシーマーク使用許諾事業者 第10822176 JIS Q 27001:2014(ISO/IEC 27001:2013) [J0357]



Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

Confidential

累計3000社を超える企業様との実績

Asahi
asics
SEVEN&i HOLDINGS
Metro Ad
メトロアドエージェンシー
Metro Ad Agency
BASE FOOD
YOKOGAWA
横河商事株式会社
MAU
武蔵野美術大学
YAMAHA
BIGLOBE
WHITE ESSENCE
nulab
エバラ
KIYOHARA
Q·B·B
ZOJIRUSHI
DAIKIN
かがやくコスメ
いつもあなたの輝きのとなりに
KIRIN
キリンビバレッジ
大地のおいしさから、新しい幸せを。
marusan
小林製薬

Copyright © NEO MARKETING INC. All Rights Reserved.

VISION

Make everyone Wonderful

私たちは人の心を満たす
商品・サービスがあふれる社会を目指しています

NEO
MARKETING