

株式会社博報堂コンサルティング  
株式会社ブランドクロッシング  
株式会社博報堂プロダクツ  
株式会社博報堂アイ・スタジオ

## BtoC のノウハウで BtoB マーケティングを活性化するソリューションプログラム

### 「Success4B」を開発

※Success4Bは「Success for BtoB Marketing」を意図しています。

この度、博報堂DYグループ傘下の博報堂コンサルティング(東京都港区、代表取締役社長:首藤明敏)、ブランドクロッシング(東京都港区、代表取締役社長:笹川博之)、博報堂プロダクツ(東京都江東区、代表取締役社長:安藤輝彦)、博報堂アイ・スタジオ(東京都江東区、代表取締役社長:平林誠一)の4社は、企業の法人営業領域のマーケティング課題を解決するソリューションプログラム「Success4B」を開発し、サービスの提供を開始しました。

企業の生活者に対するマーケティング手法(BtoC)は、ソーシャルメディア等の新しいテクノロジーの進化とともに高度化しています。一方、法人に対する営業(BtoB)領域では、未だ「属人的な営業力」に依存している傾向があり、BtoC領域に比べてマーケティング手法の導入が進んでいません。

2013年3月にBtoBの顧客企業を対象とした独自調査を行ったところ、購買対象商品の品質や価格に高い水準を求めだけでなく、その意思決定プロセスも複雑になってきており、広告やプロモーションだけに閉じない、営業活動や経営視点を含むマーケティングがこの領域でもあらためて重要であることがわかってきました。売り手企業と顧客企業の意識のギャップを解消、法人営業領域にBtoCのマーケティング手法を導入し、属人的営業力だけに頼らない組織的なマーケティング・コミュニケーションの手法を確立することが、ビジネスを成功に導くために求められています。

博報堂DYグループの4社はそれぞれブランディング領域(博報堂コンサルティング)、CRM 領域(ブランドクロッシング)、プロモーション領域(博報堂プロダクツ)、デジタル領域(博報堂アイ・スタジオ)に強みを持ち、BtoC領域でのマーケティングやプロモーションでのソリューションを提供してきました。

「Success4B」は各社の得意領域と、これまで培ったBtoCマーケティングにおける知見や技術をBtoBビジネスに活かし、成功を支援するソリューションプログラムです。

本プログラムが対応する主な課題領域は以下の通りです。

- ① 新規クライアント開拓
- ② 既存クライアント深耕(アップセル/クロスセル)
- ③ 営業マーケティング活動の統合(組織や活動の連携)
- ④ 営業活動の改革(活動自体や営業スキル)
- ⑤ 推進する組織の設計

本プログラムの対象作業工程全容は下記の通りです。



サービスの期間は、企業の課題によっても異なりますが、おおよそ1～6ヶ月間です。またすべての工程だけでなく、一部の工程のみを支援することも可能です。導入企業は、これらのBtoB領域のビジネスにおける対応課題を明確に把握し、これを解決するマーケティング戦略とその実行プラン、個別課題に必要な手法が明らかになり、効果的な営業活動が可能となります。

博報堂DYグループでは、今後ともグループ内の連携を強化し、あらゆる領域で活動する企業のマーケティング活動の強化支援サービスの開発を推進してまいります。

## ■Success4Bサービス概要

<5つのソリューションと紐づくツール／個別サービス>

ソリューション名	ソリューション概要	提供する個別サービス/ツール (サービス:黒太字, ツール:青字,)
①新規顧客との接点獲得	コンタクトリスト作成から 営業への送客の仕組みづくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;組織購買プロセス分析サービス</li> <li>&gt;顧客構造アセスメントサービス</li> <li>&gt;顧客データ統合サービス</li> <li>&gt;統合マーケティングコミュニケーション設計サービス</li> <li>&gt;Lead Nurturingサービス</li> <li>&gt;会員専用サイト/SNS構築</li> <li>&gt;営業施策評価サービス</li> <li>&gt;PDCAモニタリングサービス</li> <li>&gt;冊子映像連動サービス</li> <li>&gt;Web講演会システム</li> <li>&gt;Virtual Event Program</li> <li>&gt;SALES outbound Call</li> <li>&gt;デジタル営業ツール</li> </ul>
②既存顧客への クロスセル・アップセル の仕組みづくり	取引満足向上と再購買獲得に向けた 営業プロセス・トークスクリプト設計、営業 ツールの提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;組織購買プロセス分析サービス</li> <li>&gt;顧客構造アセスメントサービス</li> <li>&gt;顧客データ統合サービス</li> <li>&gt;Web診断/構築</li> <li>&gt;Lead Nurturingサービス</li> <li>&gt;営業施策評価サービス</li> <li>&gt;PDCAモニタリングサービス</li> <li>&gt;会員専用サイト/SNS構築</li> <li>&gt;Virtual Event Program</li> </ul>
③企業ブランドコミュニケー ションによる 営業支援	社内外コミュニケーションにおけるブランドコン セプト構築と 「誰に」「何を」「どのように」という統合的マー ケティング活動の設計と 実行支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;組織購買プロセス分析サービス</li> <li>&gt;顧客構造アセスメントサービス</li> <li>&gt;顧客データ統合サービス</li> <li>&gt;Web診断/構築</li> <li>&gt;統合マーケティングコミュニケーション設計サービス</li> <li>&gt;営業活動設計/スクリプト作成</li> <li>&gt;ブランド提供価値規定</li> <li>&gt;PDCAモニタリングサービス</li> <li>&gt;Web講演会システム</li> <li>&gt;Virtual Event Program</li> <li>&gt;SSS</li> </ul>
④営業力強化のための 営業プロセス設計と共有の 仕組み作り	属人化した営業ノウハウの共有と営業用 ツール素材の共有による営業活動の平準 化とベースアップの仕組みづくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;課題抽出・マーケティング/業務要件定義</li> <li>&gt;ベストプラクティス・営業ナレッジ規定</li> <li>&gt;営業活動設計/スクリプト作成</li> <li>&gt;ツール・テクニックトレーニング</li> <li>&gt;営業施策評価サービス</li> <li>&gt;PDCAモニタリングサービス</li> <li>&gt;SSS</li> <li>&gt;Promotional Knowledge Sharing</li> <li>&gt;HAKMAP</li> <li>&gt;Production Cloud</li> <li>&gt;E-learningシステム</li> </ul>
⑤マーケティング 人材・組織強化	ウェブマーケティングおよび 組織的マーケティング活動における 人材不足を補完する マネジメント/トレーナー人材の派遣	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;課題抽出・マーケティング/業務要件定義</li> <li>&gt;ウェブマーケティング業務設計</li> <li>&gt;マーケティング業務設計</li> <li>&gt;KPI設計</li> <li>&gt;Webマスター派遣</li> <li>&gt;マーケティング組織設計</li> <li>&gt;マーケティング人材確保</li> <li>&gt;CMO派遣</li> <li>&gt;PDCAモニタリングサービス</li> <li>&gt;E-learningシステム</li> <li>&gt;HAKQEN</li> </ul>

## ■各社概要

### ●株式会社博報堂コンサルティング

博報堂コンサルティングは、ブランド構築と事業変革の専門コンサルティング会社として、戦略立案から実行支援に至るまで、お客様の事業の成功をサポートしています。広告会社が培ってきたマーケティングノウハウに、戦略コンサルティングのスキルを加えた、新しい形のコンサルティングを提供することを特長としています。また、シンガポールにもオフィスを有し日本企業のアジア進出のお手伝いをするとともに、BtoC 企業だけでなく BtoB 企業のマーケティング活動の戦略とPDCA の仕組み作りを数多く支援しています。

商号 : 株式会社 博報堂コンサルティング(英文HAKUHODO CONSULTING INC.)

本社住所: 東京都港区赤坂5-3-1 赤坂Bizタワー11F

代表者 : 首藤 明敏

資本金 : 1億円(株式会社博報堂100%出資)

支社 : 関西オフィス、Hakuhodo Consulting Asia Pacific Pte. Ltd.(シンガポール)

HP : <http://www.hakuhodo-consulting.co.jp/>

### ●株式会社ブランドクロッシング

株式会社ブランドクロッシングは、顧客データや取引データなどをもとに「個別の顧客を判別して」、マーケティング課題を解決する活動の設計・運用を行うプロフェッショナルです。CRM領域(リード育成、顧客維持・育成、会員プログラム等)、ダイレクト通販領域を中心に、クライアント企業のマーケティング課題解決にあたっています。

商号 : 株式会社BrandXing

本社住所: 東京都港区赤坂5-3-1 赤坂Bizタワー11F

代表者 : 笹川 博之

資本金 : 4億円(株主: 株式会社博報堂、凸版印刷株式会社、デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社、日本アイ・ビー・エム株式会社)

HP : <http://www.brandxing.co.jp/>

### ●株式会社博報堂プロダクツ

博報堂プロダクツは広告全般における各種制作をワンストップで対応する総合制作事業会社です。特にBtoB領域においては見込み客獲得のためのセミナー・展示会の企画運営や得意先営業活動の支援等、リアルチャネルにおける活動全体の企画・設計から運用までを行う、プロモーションのプロフェッショナルです。

商号 : 株式会社博報堂プロダクツ(英文HAKUHODO PRODUCT'S INC.)

本社住所: 東京都江東区豊洲5-6-15 NBF豊洲ガーデンフロント

代表者 : 安藤 輝彦

資本金 : 1億円(: 株式会社博報堂100%出資)

支社 : 関西、九州、名古屋

HP : <http://www.h-products.co.jp/>

### ●株式会社博報堂アイ・スタジオ

博報堂アイ・スタジオは、BtoCクライアントのみならず、BtoBクライアントが抱える問題点に対して課題を設定し、Webサイト、プロモーションサイト、キャンペーンサイトと、そのコンサルティング、それに伴うシステム開発、公開後のPDCAマネジメントから多言語対応まで、一貫したトータルサポートを高くオリティティでご提供しています。さらに、中国やASEAN諸国のクライアント企業へのサポートも同様に行っています。また、近年普及がめざましいスマートデバイス向けのサービス開発やアプリ制作をはじめ、SNS、O2O、クラウドサービスといった領域でのソリューション提供にも積極的に取り組んでいます。

商号 : 株式会社アイ・スタジオ

本社住所: 東京都江東区豊洲5-6-15 NBF豊洲ガーデンフロント

代表者 : 平林誠一

資本金 : 2億6千万円

HP : <http://www.i-studio.co.jp/>

【Success4B Webサイト】.....

<http://www.success4b.jp>

【本件に関する問い合わせ】.....

株式会社博報堂コンサルティング

広報担当: 竹内、玉 TEL:03-6441-8070 FAX:03-6441-8079

株式会社ブランドクロッシング

問い合わせ窓口: 林、有賀 TEL:03-6441-4681 FAX:03-6441-4689

株式会社博報堂プロダクツ

広報担当: 小井口・五十川 TEL:03-5144-7219 FAX:03-5144-7217

株式会社博報堂アイ・スタジオ

広報室: 秋谷 TEL:03-5144-7747 FAX:03-5144-7709

■クライアント様向け社外セミナーを開催します。

Consulationセミナー「今、BtoB企業に求められる組織的マーケティング」～成功事例に学ぶBtoBマーケティングアプローチ

受講申込先: <http://consulation.hakuhodo.co.jp/s4b>

(参加費無料。申込者多数の場合抽選となります)

HAKUHODO CONSULTING

 HAKUHODO  
i-studio

 PRODUCT'S

 BrandXing