

2023年6月29日

株式会社電通デジタル

BtoB 企業の商談創出を支援する 「B2B グローススイッチ」提供開始 －部分最適ではなく全体最適のための部門横断型施策の実行を支援－

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区 代表取締役社長執行役員：瀧本 恒 以下、電通デジタル）と国内電通グループ 12 社で構成する電通 B2B イニシアティブ[※]は、BtoB 企業のマーケティング施策の中でも、特に見込み客を獲得・育成し、絞り込む商談創出活動（デマンドジェネレーション）における戦略設計からマーケティングオートメーション（MA）、顧客管理システム（CRM）などの DX ツールの導入、コンテンツ制作、運用、内製化までをワンストップで提供することで成果の最大化を図る「B2B グローススイッチ」を開発し、本日より提供を開始します。なお、フォーム改善施策（B2B グローススイッチトライアル）をはじめとする各種施策は株式会社 Kaizen Platform（本社：東京都港区 代表取締役：須藤 憲司 以下、Kaizen Platform）との共同で提供します。

新型コロナウイルス感染症の拡大や営業人材不足を背景に、企業のマーケティング・営業の DX が急速に進むなか、DX ツールの導入のみが目的になる、あるいは各部門やプロセスごとに効果が出ない分業化を推進する企業も多くあります。

また、デジタル・テクノロジーを活用した「見込み客の獲得（リードジェネレーション）」「見込み客の育成（リードナーチャリング）」「見込み客の絞り込み（リードクオリフィケーション）」を総称する「デマンドジェネレーション」などの DX 戦略の導入を始めている企業もあります。しかし、適切な戦略設計を実施しないまま、「DX ツールの導入」「ウェブサイトリニューアル」「インサイドセールスチーム設置」などの部分最適施策に終始していることが課題となっています。

「B2B グローススイッチ」は、企業の現状分析や戦略設計から MA などの各種 DX ツールの導入、コンテンツ制作、運用、内製化など、一連のデマンドジェネレーション基盤（デマンドセンター）を整備し、「瞬時に効果を可視化」「データドリブンに各工程を最適化」「各施策の効果最大化を一気通貫で支援」することで、デマンドジェネレーションにおける全体最適化を実現します。複雑で分かりにくい BtoB マーケティングの改善点を 7 つに絞り、中長期的にわたって成果を出し続けるための統合的な改善施策を展開します。この施策の中には事業分析をもとにした具体的な社名単位でのターゲット企業リスト提供も含んでおり、マーケティング部門（営業企画部門）だけでなく、営業担当部門にもすぐに活用できます。また、短期でリード獲得などの成果を出すトライアルとしてのフォーム改善施策も用意しています。

■ B2B グローススイッチ全体像（7つの解決策）

デマンドジェネレーションの全体最適化のための以下の7つの解決策を「ターゲット企業」「事業構造」「組織構造」「商材特性」に沿って統合的に提案します。



- ① 現状分析・戦略設計
- ② テクノロジー導入・活用
- ③ 広告運用強化
- ④ コンテンツマーケティング
- ⑤ WEB構築・改善
- ⑥ ナーチャリング対策
- ⑦ インサイドセールス導入支援

■ フォーム改善施策（B2B グローススイッチトライアル）

導入を検討する BtoB 企業に対しては、トライアルプランの提供も行います。本プランは、電通 B2B イニシアティブのパートナー企業である Kaizen Platform とともに開発した BtoB 企業特化型のフォーム改善施策です。ウェブサイト上で最も成果に直結する「フォームの UI/UX を改善」することで、短期でのリード獲得の増加に貢献し効果を可視化します。1,200 社 50,000 施策の実績/ノウハウを生かした「再現性の高い CVR（コンバージョンレート）改善施策」で効果改善を実現します。

企業向け「人材サービス依頼フォーム」を改善

既存フォーム



【画像提供】 パーソルテンプスタッフ株式会社

改善フォーム



【画像提供】 パーソルテンプスタッフ株式会社

縦に長く、入力負荷が高いフォームを分割し『ステップ式フォーム』に変更他、入力離脱を防止する施策を実施
※システム変更/URL変更は不要

電通デジタルは今後も、BtoB 企業のニーズを捉えたソリューションを通して、クライアント企業の成長に貢献していきます。

<株式会社 Kaizen Platform 概要>

社名：株式会社 Kaizen Platform

URL：<https://kaizenplatform.co.jp>

所在地：東京都港区白金 1-27-6 白金高輪ステーションビル 10 階

代表者：代表取締役 須藤憲司

設立：2017 年 4 月 (2013 年 8 月創業の米国法人 Kaizen Platform, Inc. から事業譲渡)

事業内容：デジタル・テクノロジーを活用し、企業の事業成長を支援するソリューションの提供。

- ・ 事業やビジネスを変革する「DX ソリューション」
- ・ Web サイトをわかりやすくつかいやすく改善する「UX ソリューション」
- ・ 5G 時代の次世代動画制作サービス「動画ソリューション」

※ 電通 B2B イニシアティブは、電通グループ 13 社で構成された B2B に特化した横断組織。

<https://b2b.dentsu.jp/>

「B2B 領域特化のグループ横断組織「電通 B2B イニシアティブ」を発足」（2021 年 6 月 29 日発表）

<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2021/0629-010398.html>

構成社名一覧（順不同）：株式会社電通デジタル、株式会社電通グループ、株式会社電通、カラ・ジャパン株式会社、株式会社電通ライブ、株式会社電通プロモーションプラス、株式会社電通コンサルティング、株式会社電通国際情報サービス (ISID)、株式会社電通イノベーションパートナーズ、株式会社 CARTA

COMMUNICATIONS、株式会社 ATRAC、Septeni Japan 株式会社、株式会社 ISID ビジネスコンサルティング

<電通デジタルについて> <https://www.dentsudigital.co.jp/>

電通デジタルは、国内最大規模の総合デジタルファームです。「人の心を動かし、価値を創造し、世界のあり方を変える。」をパーパスに、生活者に寄り添うクリエイティビティとテクノロジーを統合的に活用することで、あらゆるトランスフォーメーションを実現しています。クライアント企業の事業成長パートナーとして、共に新たな価値を創造することで、経済そして社会の「変革と成長」を目指しています。

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル ブランディング&コミュニケーション部 広報 PR グループ

長田・石田 Email : press@dentsudigital.co.jp