

フォーラム「マーケティング強化に向けてアイデアを出し合おう！」 ～データ活用した価値提供型ビジネスに向けた取り組みに向けて～ 開催

平成28年5月13日、TJKプラザにおいて、マーケティング強化委員会(委員長：須川壮己(株)インテージテクノスフィア社長、副委員長：神森晶久 キヤノンマーケティングジャパン(株)常務)主催のフォーラム「マーケティング強化に向けてアイデアを出し合おう！」が開催された。参加者は38名。

本フォーラムは、データを活用した価値提供型ビジネスに向けた取組の一環として、マーケティング強化のアイデアを共有するため、基調講演、問題提起及びワークショップを企画・開催した。



はじめに、上島千鶴氏((株)Nexal 代表取締役)より「デジタルマーケティングへの取り組みとケーススタディ」とする基調講演が行われた。講演ではWebサイトでの顧客獲得において、リードナーチャリングが重要であることが紹介され、BtoBビジネスにおけるマーケティングにローレルモデル(雛形)は存在しない、立ち位置に応じて解決策や進め方が変わる、大きく考えて小さく始める等の示唆があった。



続いて、須川壮己委員長より委員会での平成27年度の検討を踏まえ、活動報告、データを活用したマーケティング事例及び論点を紹介し、次のワークショップに繋がる問題提起を述べた。その後、マーケティング強化委員会の委員が企画・準備したテーマ毎にワークショップを実施した。各グループでは下記の意見が出た。

【グループ1】 データを使ったマーケティングでいかに顧客拡大をしていくか

概要

既存事業領域の成長や終映気力が伸び悩む中、次の成長領域の獲得が各企業の命題となっています。次の成長領域の設定や獲得のために、どのようにデータを活用して事業拡大を進めるか、参加各社の取り組みや具体的に日々悩まれている項目を交え、ワークショップ形式で、これから進むべき報告性や解決につながるヒントを掴みたいと考えています。



主な意見

- ・集めたデータを活用して仮説検証を繰り返す必要がある。
- ・データを正確に収集して定義し、共通のKPIとして見える化する。更に、データで物事を活用することがデータ活用の第一歩ではないか。



【グループ2】提案型に変わるために自社のマーケティング基盤をどうするか

概要

我々ベンダー企業のマーケティング強化に向けて、データ活用における現状と課題を共有し、課題解決のためのアイデアを出し合う、ワークショップとなっております。沢山のご意見を頂戴し、少しでもヒントが掴めればと考えています。

主な意見

- ・会社で物作りをしている技術者と営業・マーケティングが三位一体となったマーケティング基盤が大事なのではないかと。またそのような基盤を共有して有機的に活用していくのが有るべき姿なのではないか。
- ・必要な情報を社内で共有して提案型につなげる必要があるのではないかと。



【グループ3】データ活用型ビジネスのための体制や人材について

概要

提案型人材が育たない、マーケティングに必要な情報が、収集・蓄積・共有化できない、現状の仕組みを有効に活用できていないを問題として、あるべき姿を定義した上での人材育成について、属人的なノウハウの見える化と共有化について、をテーマにワークショップ形式で議論をします。

主な意見

- ・営業のキャリアパス認定制度が必要ではないか。
- ・データを活用してお客様ありきで営業スタイルを決めていく必要がある。



最後に、神森副委員長が「本日は難しいテーマだったが、ご意見を出していただきありがとうございました。各社お互いの立場で意見が変わってくるが、JISA 会員各社が目指している方向は同じですので、今日のご意見を委員会でもとめますので各社でご活用していただきたい。本日の委員会以外のメンバーからの意見を今後の活動に活かしていきたい。」と述べた。

(溝尾)