

2022年10月20日
株式会社シャノン
ニュースリリース

シャノン、国産マーケティングオートメーションと一体化した 「商談を増やせる SFA 機能」を提供開始

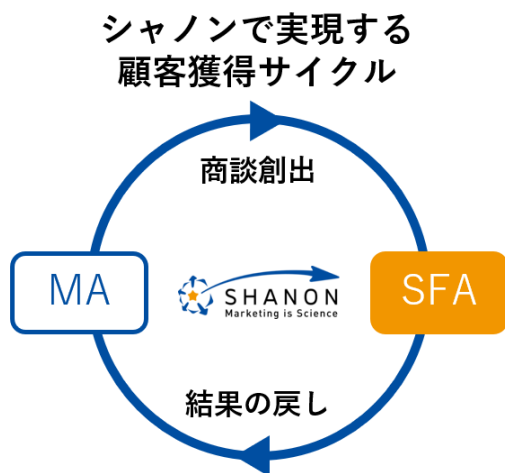
株式会社シャノン（代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976、以下シャノン）は、国産マーケティングオートメーション（以下 MA）と一体化した商談状況の見える化、商談創出によるリカバリも可能になる SFA 機能（営業支援機能）を提供開始します。

これにより企業は、商談状況の見える化、状況に応じたタスクの確認だけではなく、顧客の行動履歴を活用したりリカバリが可能になります。

また、MA と一体化しているため、営業活動とマーケティングデータが一元管理され、マーケティングの費用対効果の見える化や営業状況に応じたマーケティング施策の実施ができます。

[製品に関するお問い合わせ先：<https://smp.shanon.co.jp/public/application/add/31024>]

■シャノンの SFA 機能の特徴



シャノンの SFA : 3つの特徴

- 国産 MA と一体化で商談創出
- 使いやすい商談管理
- はじめての SFA でも安心のお手頃価格

<国産 MA との一体化で商談創出が可能>

シャノンの SFA は、MA と一体化しているため、顧客・企業の行動履歴がすべて一元管理されており、深い顧客理解に基づく営業アプローチが可能になります。

また、商談中の顧客が Web サイトにアクセスした際に、営業担当者にメールで通知することや、営業個人名で DM とメールを一斉配信して反応があったお客様にのみ電話をしていくなどの商談創出も可能です。

<使いやすい商談管理>

商談金額や受注見込時期・進捗など、商談状況を一覧形式とカンバン形式で使いやすく管理できます。

タスク管理機能もついているため、MTG での活動確認やネクストアクションの登録、活動の消込など営業責任者と担当者の状況確認が効率化されます。

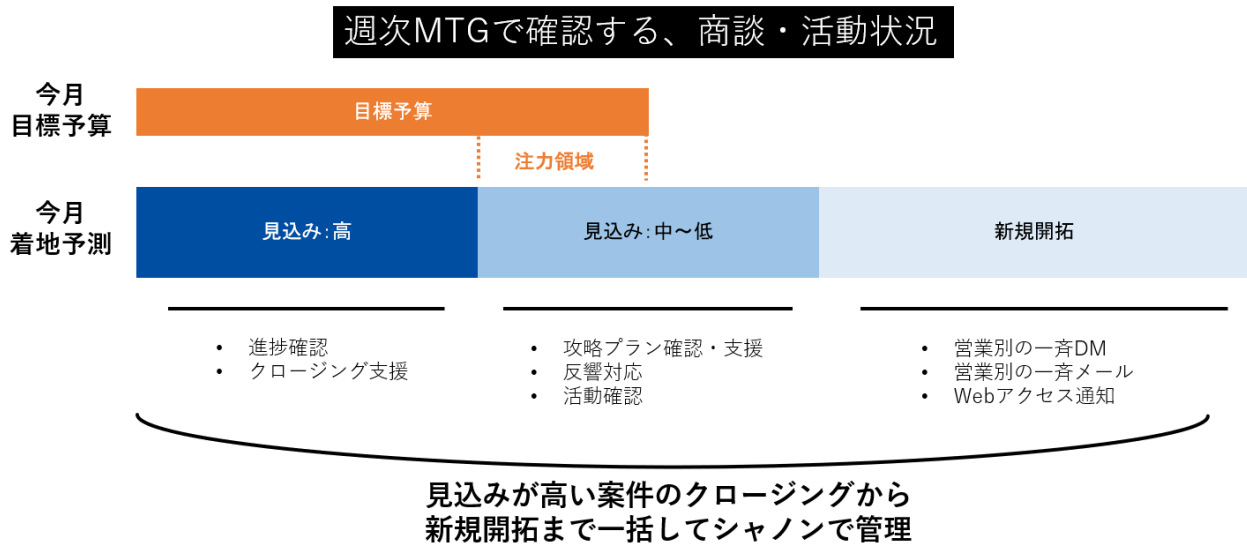
商談管理とタスク管理を活用いただくことで、当月の着地予測とそこに向けた活動管理を実施することが可能です。

<はじめての SFA でも安心のお手頃価格>

1 アカウント 6,000 円と、はじめて SFA を導入するお客様でも安心して利用できるお手頃な価格設定となっております。

■利用イメージ

<営業責任者・担当者の個別 MTG での利用>

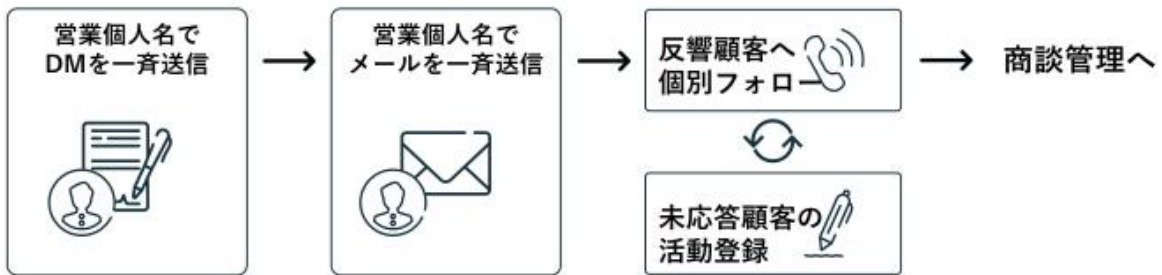


シャノンの SFA を利用すると、営業責任者と担当者の個別 MTG で、「今月の着地確認・クロージング支援」「顧客状況を踏まえた商談攻略プラン、活動の確認」「顧客の活動確認」が可能になります。

- 今月の着地確認・クロージング支援：
 - ・ 商談全体のフェーズ状況を確認して今月の着地予測を確認
 - ・ 商談単位で活動を確認して、クロージングを支援
- 顧客状況を踏まえた商談攻略プラン、活動の確認：
 - ・ 見込みが低い商談に対しては攻略プランを支援し、活動の期限を設定する
 - ・ 期限を過ぎている活動の実施状況や結果を確認
- 顧客の活動確認：
 - ・ 商談企業担当者の Web アクセスやメールクリックを確認
 - ・ 商談企業全体で担当者以外に Web アクセスやメールをクリックしている人がいないか確認

< 新規商談開拓 >

シャノンで実現する担当顧客への新規開拓アプローチ



シャノンで一括管理

シャノンの SFA は MA と一体化しているため、持続的な目標達成に必要な新規商談の開拓ができます。

● 新規商談開拓例：

- ・ MA から営業個人名で DM を一齐送信
- ・ DM が到着した頃に営業個人名でメールを一齐送信
- ・ クリックなど反響があった顧客に対して電話フォロー
- ・ 未応答顧客に活動を予約し、対応漏れが無いように活動を管理

■ 機能紹介（一部）

< SFA 機能 >

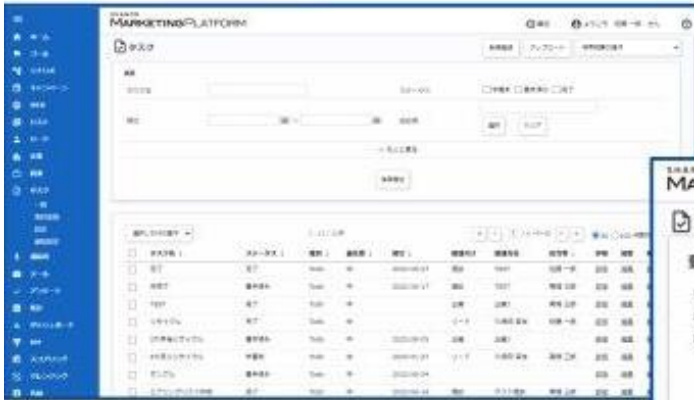
商談管理機能



**一覧形式とカンバン形式で
つかいやすく商談を管理**



タスク管理機能



商談に対するタスクを管理
期日前アラート通知でヌケモレ防止



<一体化した MA 機能>

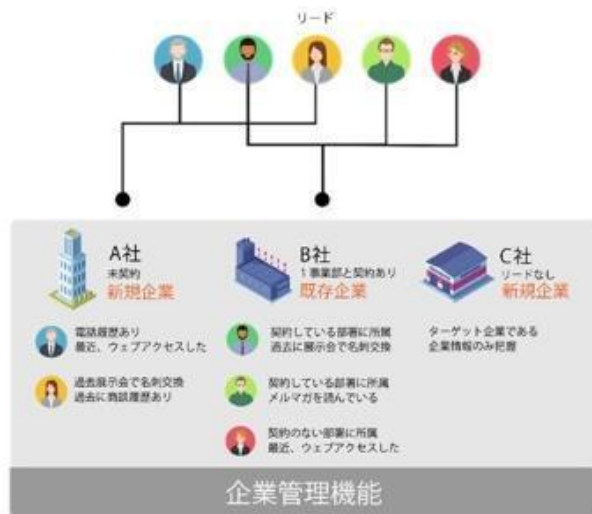
- 1 **名刺情報**
姓名・会社・部署名などの名刺情報に加えて、職種や業界などマーケティング施策に必要なリードの属性情報を表示します。
- 3 **ゴール履歴**
マーケティング目標に到達した実績やタイミングを表示します。
- 5 **キャンセル履歴**
セミナー/ウェビナーをキャンセルした履歴を表示します。
- 7 **所属リスト**
所属しているリストの情報を表示します。
- 9 **入退場履歴**
セミナーやウェビナーの来場/視聴情報を表示します。
- 11 **メール配信履歴**
メルマガや個別メール配信の履歴を表示します。メールの開封や、クリック状況まで詳しく確認できます。
- 13 **DM配信履歴**
シャノンから配信されたDMの履歴を表示します。
- 15 **ログイン履歴**
ログインしたタイミングを表示します。

リードの履歴がすべて紐づく。



- 2 **企業情報**
リードが所属する企業情報を表示します。
- 4 **申込履歴**
過去に名刺交換したタイミングや、参加したイベント、ウェビナー・登録したフォームなどの情報を表示します。
- 6 **アンケート履歴**
アンケート回答の履歴を表示します。
- 8 **活動履歴**
電話内容や面談内容など、オフラインの活動情報を表示します。
- 10 **資料ダウンロード履歴**
資料のDL履歴を表示します。
- 12 **トラッキング履歴**
ウェブアクセスに関する履歴を表示します。閲覧時間や閲覧ページまで、詳細なトラッキング情報を確認できます。
- 14 **リード編集履歴**
リード項目が変更された履歴を表示します。誤って編集・設定した場合にも元の値を確認できます。
- 16 **動画視聴履歴**
視聴した動画や視聴時間の情報を表示します。

企業管理機能



リードと企業を
自動で紐づける

企業単位で最近誰と
接点があるのか把握



▲活動履歴

▲ウェブアクセス



新規顧客と既存顧客
をすぐに判別

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現し、イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、CMS、アドテクノロジー、メタバースまで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、金融、IT・通信、製造業から公共機関まで業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号 株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
 証券コード 3976（東証グロース）
 代表者 代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
 所在地 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4 階
 事業内容 クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート
 マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
 URL <https://www.shanon.co.jp/>

■本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部
 TEL：03-6743-1565
 E-mail：marketing@shanon.co.jp

■製品に関するお問い合わせ先

<https://smp.shanon.co.jp/public/application/add/31024>