

フォーム作成管理ツール「formrun」が
正式リリースから3周年を記念してインフォグラフィックを公開。
Salesforce との API 連携を開始し、顧客管理の最適化を促進。

株式会社ベーシック（本社:東京都千代田区、代表取締役:秋山 勝、以下ベーシック）が運営するフォーム作成管理ツール「formrun（フォームラン）」が12月19日、サービス正式リリースから3周年を迎えたことを記念してインフォグラフィックを公開したこと、およびSalesforce との API 連携を開始したことをお知らせいたします。

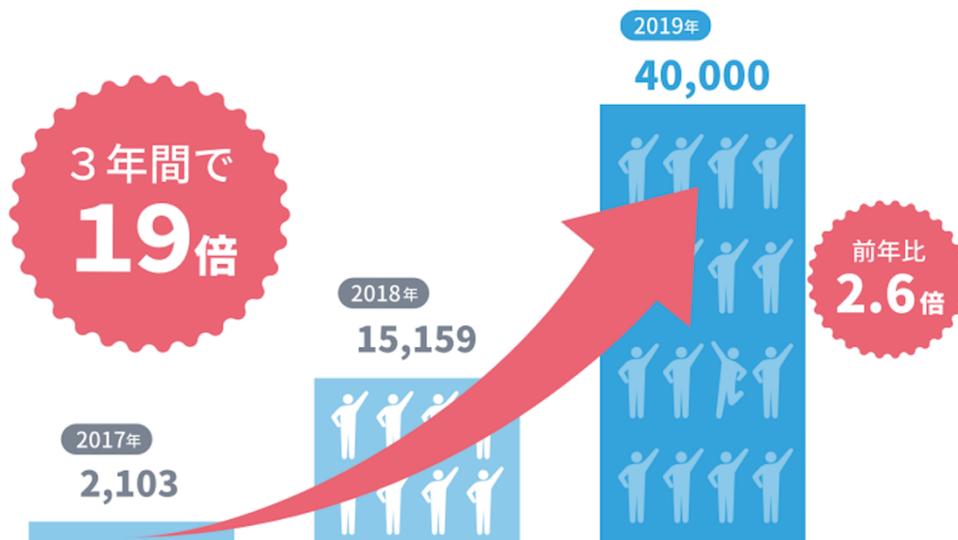


「formrun」は、問い合わせや申し込み、資料請求などの20種類以上のテンプレートから選択し、必要に応じて設問項目や文言を追加することで、デザイン性も兼ね備えた高機能なフォームを、誰でも簡単に作成できるサービスです。フォームに入力された内容は自動的にデータベース化され、情報を一覧表示するリスト画面と、対応状況をかんばん方式で状況管理できるボード画面を使い分けることで、効率的な顧客管理が可能となります。2016年12月19日のサービス正式リリースから3年を経て、累計40,000名以上のユーザーがアカウントを作成しています。

この度、12月19日に正式リリースから3周年を迎えたことを記念し、formrunのユーザー数推移やサービスの歴史、formrunにまつわるクイズなどを掲載したインフォグラフィックを公開しました。

<https://form.run/3rd-anniversary>

■インフォグラフィックについて
 <ユーザー数推移>



ユーザー数は、2019年12月時点で40,000ユーザーを突破し、3年間で約19倍となりました。2019年12月現在、月に2,500ユーザー前後のお客様が新規で利用開始しています。

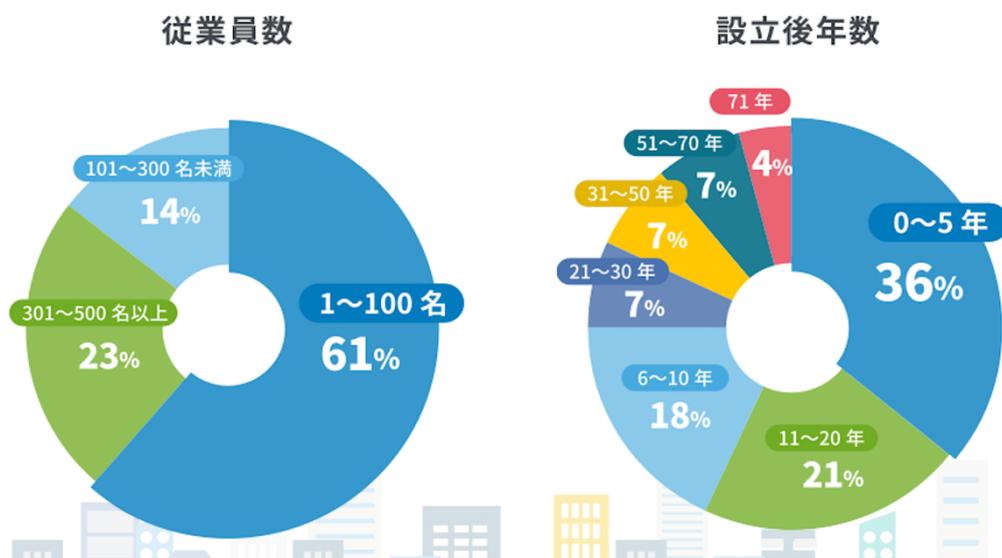
<有料プランユーザーの業種シェア>



※2019年12月1日時点

誰でも簡単にデザイン性の高いフォームを作成でき、特にIT・通信に携わるお客様、コンサルティング・人材に携わるお客様、医療・公的機関・教育に携わるお客様など、幅広く利用されています。

<有料プランユーザーが所属する企業の構成比>



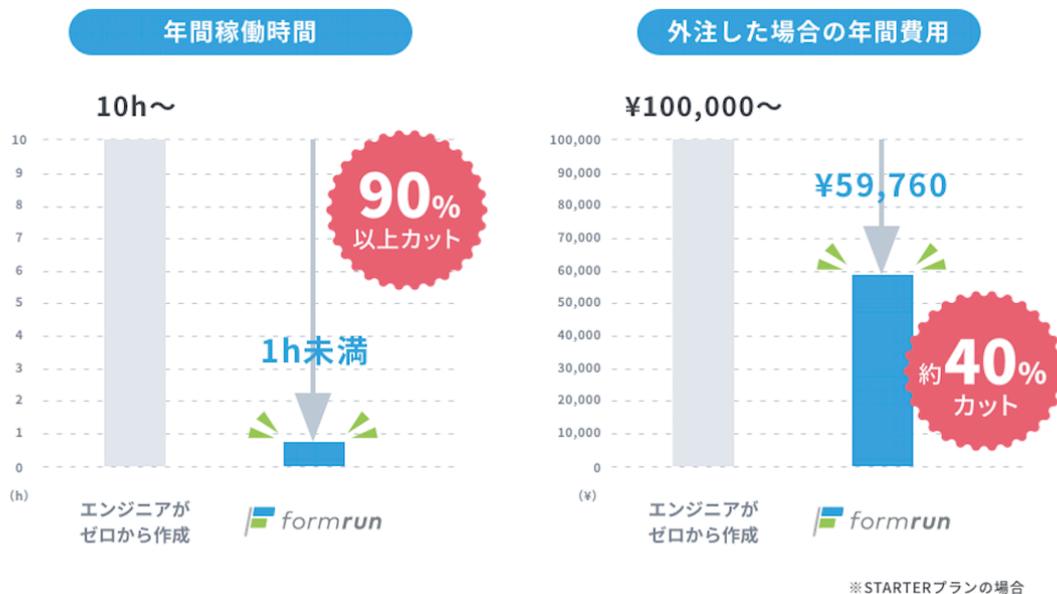
有料プランユーザーの約6割が、従業員数が100名規模の企業に所属しており、設立年数が0~5年以下の企業に所属しています。また、設立後30年以上の企業に所属するユーザー割合も全体の15%を超えており、スタートアップから上場企業まで幅広く利用されています。

<有料プランユーザーのユースケース>

<p>お問い合わせ対応</p>  <p>50.2%</p>	<p>サービス申込/応募</p>  <p>38.7%</p>	<p>アンケート質問</p>  <p>30.8%</p>	<p>セミナー/イベント受付</p>  <p>29.4%</p>
<p>事前登録/予約/記入</p>  <p>26.7%</p>	<p>会員登録</p>  <p>19.4%</p>	<p>資料請求/ダウンロード</p>  <p>16.2%</p>	<p>キャンペーン受付</p>  <p>14.9%</p>
<p>採用管理 (ATS)</p>  <p>12.6%</p>	<p>注文管理</p>  <p>12.4%</p>	<p>活動・過失報告</p>  <p>10.9%</p>	<p>掲載申請</p>  <p>7.1%</p>

主に、お問い合わせ対応、サービス申込受付用途で特に多く活用されています。formrunは、複数の用途でご利用いただくケースが多く、アンケート収集や営業チームのリード管理、採用活動など職種をまたいだ用途にも対応可能です。

<formrun の導入によるコスト削減効果>



従来、デザイン性の高いフォーム作成にはエンジニアやデザイナーとの連携が欠かせませんでした。フォーム作成における要件定義やコミュニケーションには平均して10時間が必要だとされています*。1つのフォームを作成する場合に、制作・保守・運用のため年間10万円以上の費用がかかっており*、Web担当者や企業のシステム担当者にとって長年解決されていなかった問題でした。

その問題に対して、formrunはリーズナブルかつ業務効率に貢献するツールとして成長を重ねており、このたび正式リリースから3周年を迎えることができました。

※ LIG による調査

■Salesforce 連携について

また、同 12 月 19 日に実現する formrun と Salesforce との連携により、formrun を通じて集めた情報を Salesforce 上で CSV データ出力なしでリード情報として蓄積することが可能となります。



formrun と Salesforce が API 連携を実現したことで、formrun に入力された情報を CSV データなどを用いた移行作業を経ずに、Salesforce 上の見込み顧客データとして保存でき、リード情報蓄積の際の手間やコストを大幅に削減します。

ベーシックは、formrun と Salesforce の API 連携を活用し、顧客のマーケティング活動を支援していきます。

■Salesforce 連携詳細

<p>対象ユーザー</p>	<p>formrun の PROFESSIONAL プランをご利用かつ Salesforce の Lightning Enterprise Edition 以上*を契約しているユーザー</p> <p>※Lightning Professional Edition の場合は、API をオプション購入した場合のみ利用可能</p>
<p>Salesforce に取り込み可能なデータ項目例</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・氏名 ・勤務先 ・メールアドレス ・電話番号 ・住所 など <p>ユーザーが formrun および Salesforce 上で指定した任意の項目を取り込めます。</p>

<p>活用例</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ formrun でホワイトペーパー/資料をダウンロード可能なフォームを作成し、顧客情報を Salesforce に取り込み、新規リードあるいは既存の顧客情報と紐づけて蓄積する ・ formrun でお問い合わせ用フォームを作成し、顧客情報を Salesforce に蓄積する ・ formrun でイベント申し込みフォームを作成し、イベントに参加した顧客の情報を Salesforce に蓄積する
------------	--

【formrun について】 <https://form.run/ja>

「formrun」は、フォーム作成からフォームに入力された顧客情報の管理までを行うことができるツールです。フォームを誰でも多種多様なテンプレートから簡単に作成することができ、フォームから送信された顧客情報をステータス毎にチームで管理することができるボード画面、複数人で利用できるメール機能により、顧客の獲得や顧客とのコミュニケーションの業務効率向上に貢献します。2019年12月現在、40,000を超える企業や個人事業主が導入しています。

【株式会社ベーシックについて】 <https://basicinc.jp/>

「問題解決の集団として、情熱を妨げる世の中のあらゆる問題解決をやり抜き、多種多様な企業が強みに集中できる世界を創造する」をミッションに掲げ、Webマーケティング分野とメディア分野でインターネット事業を展開するテクノロジーカンパニー。企業が直面するWebマーケティングに関する知識やリソース不足の問題を解決するため、オールインワンマーケティングツール「ferret One」やWebマーケティングメディア「ferret」、フォーム作成管理ツール「formrun」、事業者と個人のより良いマッチングの機会を提供する「フランチャイズ比較ネット」「留学くらべーる」等のメディア事業を展開。2004年3月設立。

お問い合わせ先
株式会社ベーシック
社長室 広報グループ
奥田 陽子（おくだ ようこ）

電話：070-2193-4123

Email： pr@basicinc.jp

プレスリリース掲載 URL： <https://basicinc.jp/pr/20191219>

プレスリリースの情報は、発表日現在のものです。発表後予告なしに内容が変更されることがあります。