

フォーム作成管理ツール「formrun」が 「Salesforce Pardot」と連携開始

～フォームの閲覧履歴・フォーム送信履歴の活用で顧客のより効率的なマーケティングを支援～

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）は本日、フォーム作成管理ツール「formrun」が、セールスフォース・ドットコムが提供するマーケティングオートメーションツール「Salesforce Pardot(以下 Pardot)」との機能連携を開始したことをお知らせいたします。



※ プロスペクトとは Pardot 上における「見込み顧客」のこと

※ Pardot 上でビジターに紐づいたプロスペクトがすでに登録されている場合、上記の連携が可能

「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。多種多様なテンプレートにより誰でも簡単にセキュリティ性を担保した※フォームを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や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を支援しています。

この度の「formrun」と「Pardot」の連携によって、「Pardot」上にすでに存在するプロスペクトと、「formrun」で作成したフォームの閲覧履歴を紐づけることが可能となります。それにより、フォームを送信した顧客をリスト化してスコアリングをしたり、フォーム閲覧後に離脱した顧客にメールマーケティング施策を実行したりすることで、見込み顧客獲得への効果的なコミュニケーションを実現します。

ベーシックは、これからも「formrun」の機能アップデートを通じて、顧客のマーケティングおよび営業活動を支援していきます。

※2017年9月に情報セキュリティマネジメントの国際認証規格「ISO27001」を取得済み

■Pardot 連携詳細

対象ユーザー	<formrun> PROFESSIONAL プランのユーザー かつ、 <Pardot> Growth エディション以上のユーザー
今回の連携によりできること	Pardot 上で、見込み顧客（プロスペクト）の formrun のフォーム閲覧履歴を元にメール配信・スコアリングなどのマーケティング施策ができる
活用例	・新しいセミナーの申し込みフォームを formrun で作成し、フォームを閲覧したが離脱した見込み顧客（プロスペクト）をリスト化し、Pardot を通じてナーチャリングのメールを送る ・新しい資料ダウンロードの申し込みフォームを formrun で作成し、フォームを送信した見込み顧客（プロスペクト）をリスト化して、Pardot でスコアリングを行う

【株式会社ベーシックについて】

「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、BtoB の Web マーケティングツールツール「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」「留学くらべる」等のメディア事業を展開。

<https://basicinc.jp/>

■会社概要

社名：株式会社ベーシック <https://basicinc.jp/>

代表者：代表取締役 秋山勝

所在地：東京都千代田区一番町 17-6 一番町 MS ビル 1F

設立：2004 年 3 月

資本金：5 億 3559 万 5200 円

事業：SaaS 事業・メディア事業

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/20200324>

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。