

## MA 導入の適性診断サービス「BCF for MA」の提供を開始

SCSKサービスウェア株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:田財 英喜、以下 SCSKサービスウェア)は、企業のMA(マーケティングオートメーション)導入を適性診断するサービス「BCF for MA」を12月5日から提供開始します。

### 1. 背景

近年、デジタル技術の進化によりタッチポイントが増え、それに伴い顧客の行動が多様化し、販促活動が複雑化しています。こうした状況の解決策として、多くの企業がMAを導入、またはその検討をしています。しかし、明確な効果が測りにくいために導入が進まない、または導入したが期待した効果が上がらない、という課題も出てきています。

SCSKサービスウェアはこのような実情を受け、企業のMA導入に関する調査、分析に焦点を当てた適性診断サービス「BCF for MA」を開発しました。「ビジネスコミュニケーションフロー(BCF)診断®(※)」における実績や、独自の調査、分析ノウハウを活かしたサービスです。

#### ※ビジネスコミュニケーションフロー(BCF)診断®

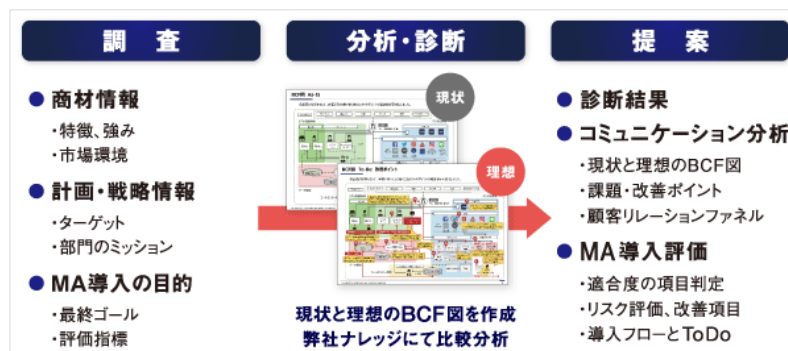
企業のビジネスを俯瞰し、顧客を中心とした全ての顧客接点を1シートに可視化する、調査、分析サービスです。ヒアリングやデータ分析、アンケート調査などから、チャンネル毎の顧客接点が見える、SCSKサービスウェア独自のアセスメント手法です。人間中心設計推進機構による「HCDベストプラクティスアワード2017」優秀賞を受賞しました。



URL: <https://www.scskservice.co.jp/special/spotlight/bcf.html>

### 2. サービス概要

SCSKサービスウェアのマーケティングコンサルタントが、企業におけるMA導入の適性を短納期、低コストで評価します。



## 実施内容

- ・ MA導入前に課題を調査、分析してビジネスとMAとの相性や導入効果を測定
- ・ 課題の解決方法や、スムーズに導入するためのプロセスを含めたレポートを提出
- ・ 顧客接点とその変化をMA導入前後で比較(BCF図の作成)
- ・ MA導入後に効果を上げるPDCAを回す指標や、コミュニケーションやコンテンツ設計の素地情報を提供

## 期待できる効果／メリット

- ・ 顧客接点を可視化したBCF図を元にして、MA導入後に起こる変化を事前に把握可能
- ・ 業務フローや業務効率の変化を捉えることで、MAの導入効果が明確化
- ・ MAの導入検討段階で課題を明らかにして、解決策を講じることが可能
- ・ 既存のデータやシステムとの連携など、社内認識を合わせ、MA導入体制をスムーズに構築
- ・ 導入時のToDoを提示するため、迷わずスムーズな導入が可能
- ・ 企業のコミュニケーション戦略やデジタルメディア戦略を策定する素地情報として活用可能
- ・ 顧客の対象、接点の場所、コミュニケーション内容、誘導先、手段を最適化するための検討が可能
- ・ ビジネスとMAとの相性や、顧客行動を加味したMA活用の目的を定義可能
- ・ 効果的に顧客を誘導するシナリオやPDCAを回す指標を定義可能

## MA導入の適性診断サービス「BCF for MA」

URL: [https://www.scskserviceware.co.jp/service/solution/bcf\\_ma/](https://www.scskserviceware.co.jp/service/solution/bcf_ma/)

## 3. 今後の展開について

本サービスを皮切りに、「BCF診断®」を活用した、顧客のニーズに合わせた特定領域のアセスメントサービスを展開していく予定です。B to Bマーケティングに留まらず、サポート部門やセールス部門など、ビジネスのさまざまなシーンで企業の課題を整理し、解決する手法の開発を進めてまいります。

## 本件に関するお問い合わせ先

### 【サービスに関するお問い合わせ先】

SCSKサービスウェア株式会社  
マーケティングサービス部 田代・田中  
TEL: 03-6890-2515  
E-mail: [consul.sp@scskserviceware.co.jp](mailto:consul.sp@scskserviceware.co.jp)

### 【報道関係お問い合わせ先】

SCSKサービスウェア株式会社  
経営企画部 菱沼  
TEL: 03-6890-2517  
E-mail: [press@scskserviceware.co.jp](mailto:press@scskserviceware.co.jp)