

顧客中心のコミュニケーション分析からわかる MA導入の適性診断サービス

BCF for MA

BCF for MAとは？

本サービスは、弊社オリジナルの「ビジネスコミュニケーションフロー（BCF）診断」のノウハウと経験を活かし、企業におけるMA導入に焦点を当てた適性診断サービスです。貴社ビジネスとの相性や導入の効果・課題を調査・分析し、「成功するMA導入」をサポートします。導入時に想定される課題をレポートするだけでなく、課題の回避・解決方法や導入をスムーズに行うためのプロセスも含めてご提案いたします。

BCFとは？

顧客の接点と流れを可視化する弊社独自のコンサルティングサービス。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」の優秀賞を受賞しています。



MA導入についてお困りではありませんか？ こんな課題を持つ企業様に最適なサービスです

導入前

導入を決定する
判断基準がわからない

1 導入後のイメージを 具体的に可視化して診断

- 導入前後で業務フローの変化がわかる
- 導入前後で業務効率の変化がわかる
- MA導入の適性が複数軸で診断できる
- 導入のメリットとリスクを明確化する

導入時

必要な社内調整、
準備・手順がわからない

2 関係者が効率的に動ける 環境とプロセスを明示

- 導入に向けて社内共通認識を構築できる
- スムーズな体制作りと役割定義ができる
- 準備事項、調整事項が明確に認識できる
- 導入までの全体ロードマップがわかる

導入後

運営ノウハウや
将来的な効果がわからない

3 デジタルマーケティングや メディア戦略推進に連携

- 顧客行動とメディア接点を可視化できる
- 顧客意識の方向や気持ちも分析できる
- 顧客誘導のシナリオ作成や、メディアやコンテンツを最適化する指標にできる

貴社の目的にかなう調査内容、報告書のイメージは裏面で ▶▶▶

**最短1.5ヵ月で調査と診断を実施。
MA導入の課題にすぐに役立つ内容を
レポートします**

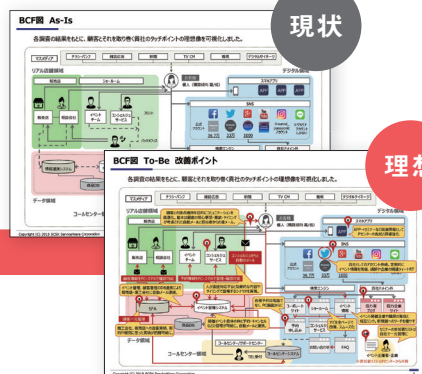
調査

INPUT

- **商材情報**
 - ・特徴、強み
 - ・市場環境
- **計画・戦略情報**
 - ・ターゲット
 - ・部門のミッション
- **MA導入の目的**
 - ・最終ゴール
 - ・評価指標

分析・診断

現状



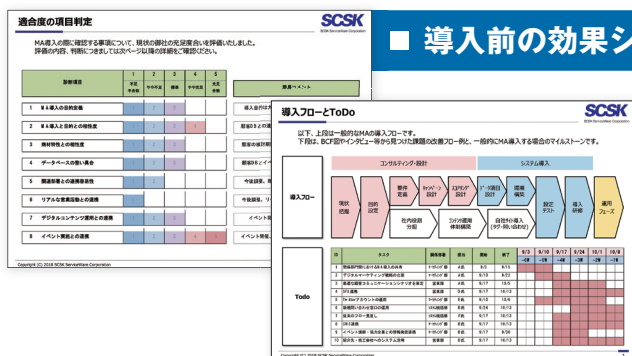
現状と理想のBCF図を作成 弊社ナレッジにて比較分析

提案

OUTPUT

- **診断結果**
- **コミュニケーション分析**
 - ・現状と理想のBCF図
 - ・課題・改善ポイント
 - ・顧客リレーションファネル
- **MA導入評価**
 - ・適合度の項目判定
 - ・リスク評価、改善項目
 - ・導入フローとToDo

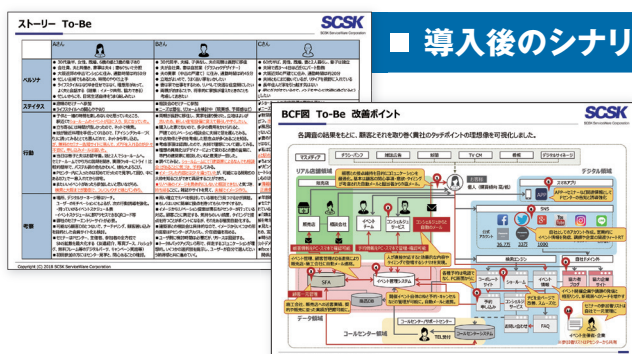
報告書は社内活用しやすいようカスタマイズできます



■ 導入前の効果シミュレーションや上申・稟議に活用したいなら

MA導入前後のBCF図の作成により、顧客接点や顧客行動の変化が可視化され、導入に伴う効果やリスクを具体的にイメージできます。また弊社で培ったMA導入ノウハウから、貴社の事業との相性、組織との適性に加え、一般的にリスクとなりえる項目を一覧に定義。貴社の状況を調査、各項目に対して判定、診断します。

◀ 企画時にリスクや導入マイルストーンが共有できます



■ 導入後のシナリオ設計やメディア戦略の素材にしたいなら

MAでターゲットとする顧客のペルソナを設定し、BCF図を作成します。合わせて調査・分析から顧客行動のカスタマージャーニーを作成し、点在している顧客接点同士の関係性や強弱を把握できます。どこでどのようなコミュニケーションが効果的なのかを検証し、販促企画の策定を行う際の素材としてもレポート可能です。

◀ MAからコンテンツマーケティングを始める際にも有効です

サービスに関するお問い合わせ

SCSK SCSKサービスウェア株式会社

TEL.03-6890-2540

〒135-0061 東京都江東区豊洲3-2-24 豊洲フォレシア12F www.scskserviceware.co.jp 受付時間／9:00～18:00(土・日・祝日を除く)

Copyright © 2018 SCSK ServiceWare Corporation. All rights reserved. 2018年11月現在