

BtoB SaaS 企業向け

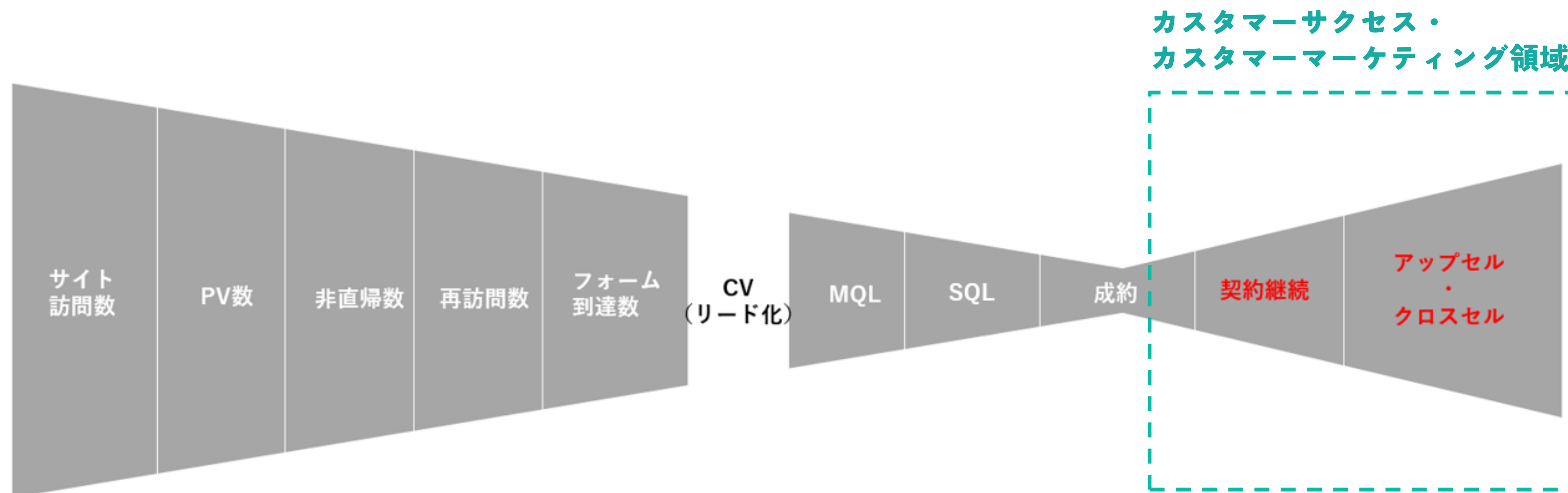
カスタマーサクセス領域の重要指標の可視化・ 無料改善ポテンシャル診断サービス資料

株式会社メディックス
ビジネスマーケティングユニット
SaaS Growth Partners

MEDIX Inc.
Business Marketing Unit

カスタマーサクセス・カスタマーマーケティングの重要性

顧客ロイヤルティをはかる指標であるNPS®を生み出したライクヘルドが発見したと言われる「1:5の法則」「5:25の法則」にもある通り、既存顧客を維持・LTVを最大化することは事業スケールのために欠かせないものとなっています。



- ・1:5の法則：新規顧客に販売するコストは既存顧客に販売するコストの5倍かかるという法則
- ・5:25の法則：顧客離れを5%改善すれば、利益が最低でも25%改善されるという法則

変化するカスタマーサクセスの役割

カスタマーサクセスは「顧客の育成」から「顧客の成果創出」へコミットする時代

「育成」ではなく「成果」に向かって伴走することが必要。
従来より骨太な活動が求められる状態のため、複合的にタッチモデルを活用しながら、
成果創出を目的とした活動へシフトする必要があります。

役割の変化が求められる背景

景気後退による...

利益重視の
オペレーション

CAC高騰による...

新規顧客獲得
難易度の高まり

SaaS普及による...

ユーザーリテラシー
の向上

顧客の成果創出を阻む3つの課題

①

カスタマーサクセス人員の不足

カスタマーサクセスの概念は2017年頃より登場。
カスタマーサクセスに精通した人材は市場には限られており、
自社にあった人材の確保が難しい。

②

広大な業務範囲

カスタマーサクセスの業務は顧客のオンボーディングから
アップセル・クロスセルに至るまで、非常に幅広い。
組織が成長するにつれて求められる役割やスキルが異なる。

③

業務ツールの散在とデータの分断

Googleスプレッドシート・SFA・Notionなど
さまざまなツールを駆使して業務を行っているが、その結果、
顧客情報が散らばり、正確な顧客像の把握における認知負担
が大きい状況に。

結果として...

属人化

・

リソース不足

・

データ活用基盤
構築の遅れ

カスタマーサクセスをスケールさせるために取り組むべきこと

データの分析・可視化によるボトルネックの把握を行い
正しいアクションに繋げる仕組みづくりが不可欠

現状分析

各データの分析を行い
ボトルネック／改善余地のある
数値を洗い出す

カスタマー
ジャーニー設計

カスタマージャーニーを描
き、数値を改善するための
施策を洗い出す

モニタリング設計

実施した施策の成果を把握
するためのモニタリングの
仕組みを検討・構築する

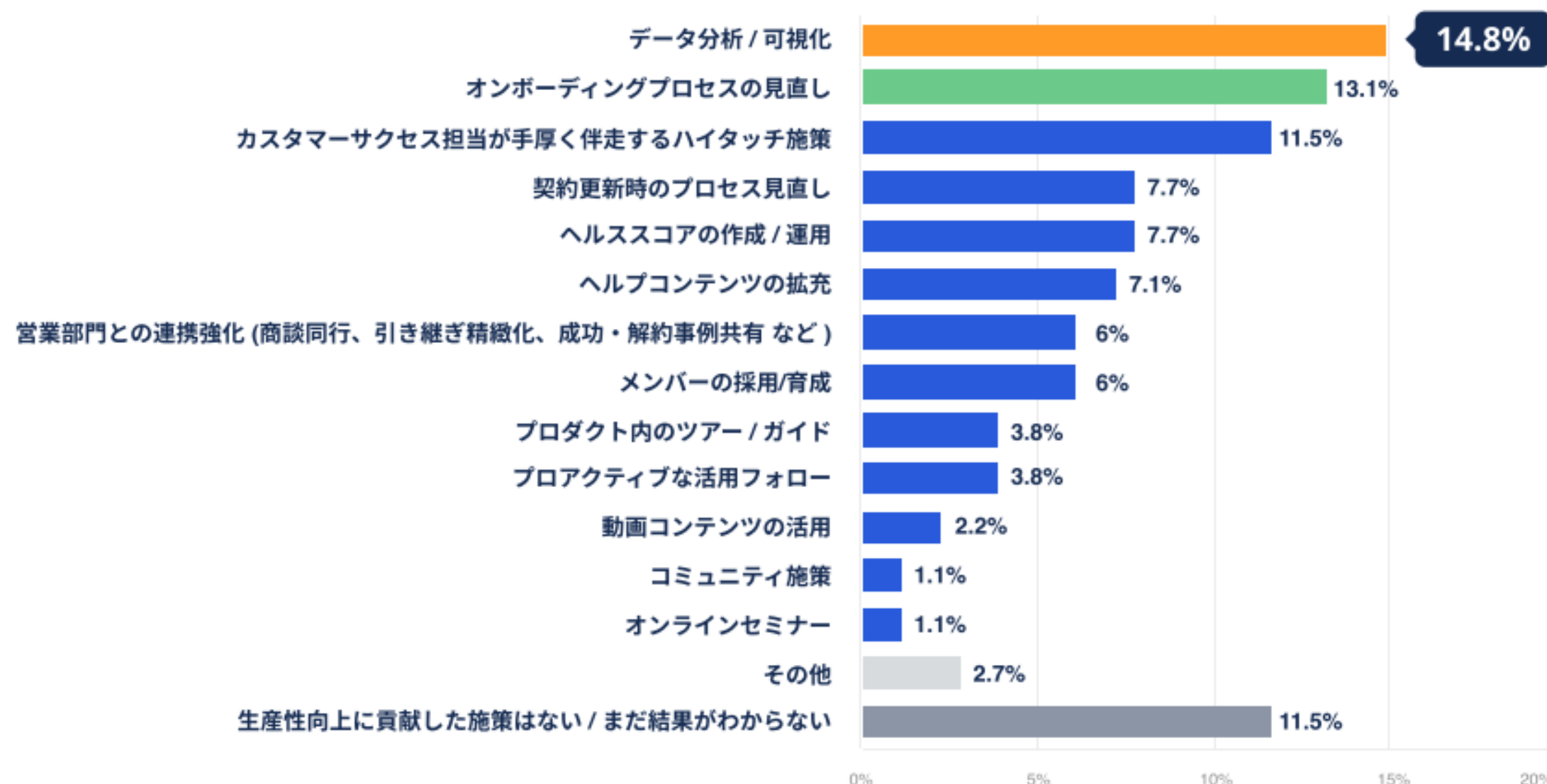
アクション

PDCAの実行と検証

カスタマーサクセス強化のために取り組むべき施策とは？

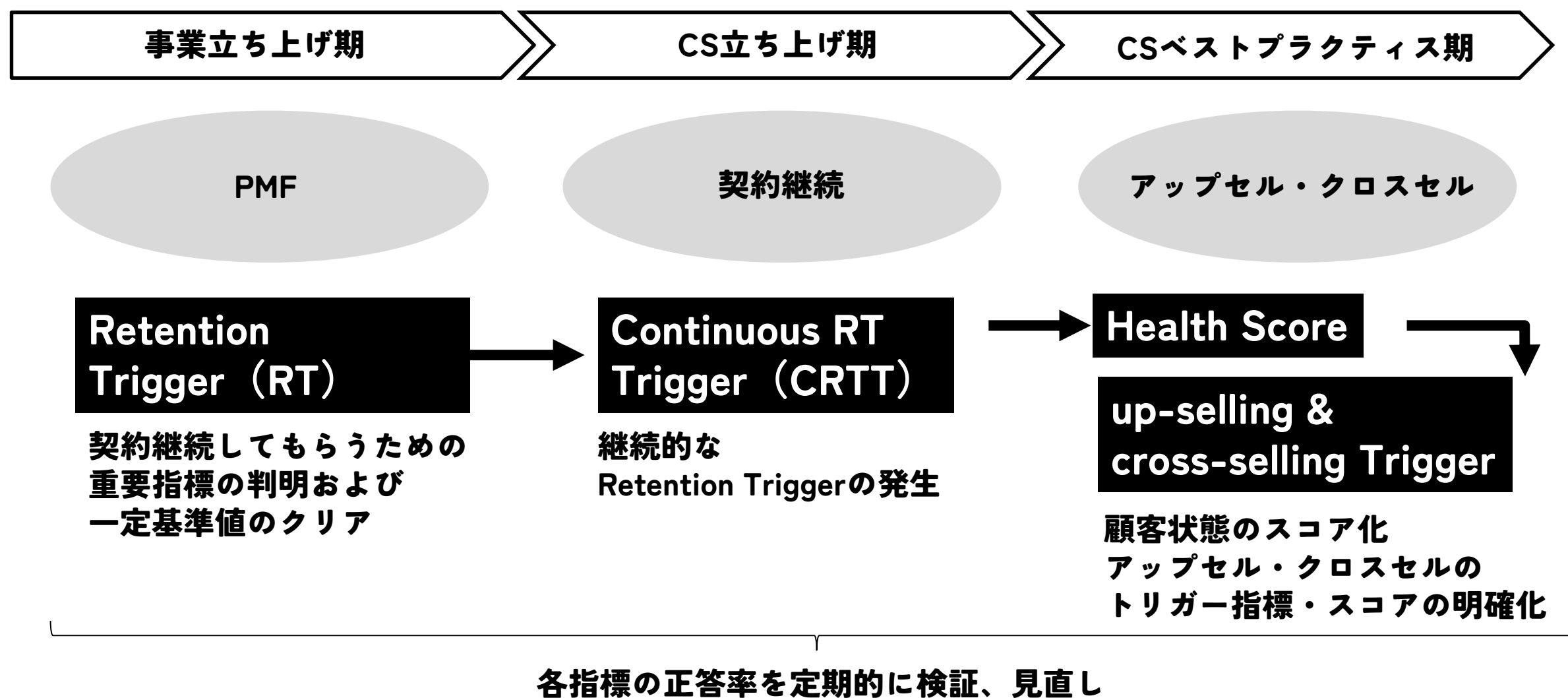
～データ分析/可視化の重要性～

HiCustomerの2023年の調査によると、直近1年間でCS組織の生産性向上に最も貢献した施策は「データ分析/可視化」となっている。



各事業フェーズにおけるCS重要指標を明確化し、 CSが行う施策のPDCAを回すことが重要

CS組織が一定以上の規模（約6名以上）になると、データ活用が進むケースが多いが、
データ分析・可視化はより早い段階から取り組むことが理想



まずはカスタマーサクセス領域のポテンシャル診断をしませんか？

ご提供いただきたい情報

貴社のCS領域にて提供可能な範囲のデータ

ご提供できるデータが少ない場合でも
可能な範囲で診断・ご相談対応いたします。

ポテンシャル診断内容

重要指標の可視化・改善ポテンシャル診断

統計分析をベースに

貴社KGIと相関性・連動性が強いKPIを明確化し、
各KPIと各KGIの改善想定値を算出することが可能です。

重要指標の可視化・改善ポテンシャル診断の内容について

貴社の提供可能な範囲のデータをベースに
“なかなか手が回らない” 下記の重要指標の可視化、改善ポテンシャルを診断します。

チャーンの防止

Retention
Trigger (RT)

チャーンを防止する
ための重要指標の可視化

契約の継続

Continuous RT
Trigger (CRTT)

継続的なRT発生に
繋がる重要指標の可視化

単価のアップ

up-selling &
cross-selling Trigger

アップセル・クロスセルに
繋がる重要指標の可視化

LTV・Revenueの改善ポテンシャル

CS領域の各指標の改善による、LTVやRevenueの
増減シミュレーション（改善ポテンシャル）の可視化

ヘルススコア設計における重要指標

今後のヘルススコア設計・見直しにおける
重要指標の可視化

顧客満足度

Free プランライセンス数

Basic プランライセンス数

Proプランライセンス数

アクティブユーザー数

アクティブユーザー率

ログイン日数

セッション時間 (s)

オンボード完了数

ウェルカムウェビナー参加数

開封率

サイト訪問数

ユーザー登録数

マニュアルページ閲覧数

動画ページ閲覧数

トレーニングページ閲覧数

サイト訪問数

コミュニティ会参加数

投稿数

ユーザー登録数

¥300,000,000

¥200,000,000

¥100,000,000

¥0

サービス名	契約月数 (概算)
契約ライセン...	100,000
契約ライセン...	4,500,000
Freeプラン...	100,000
Basicプラン...	3,800,000
Proプラン...	6,800,000
アクティブユ...	4,800,000
アクティブユ...	3,300,000
ログイン日数	4,600,000
セッション時...	1,300,000
オンボード完...	6,800,000
ウェルカムウ...	100,000
開封率	5,700,000
クリック率	3,500,000
サイト訪問数	6,400,000
購入事例ベ...	3,700,000
FAQページ回...	2,900,000
サイト訪問数	3,200,000
ユーザー登録数	2,700,000
マニユアル...	5,700,000
動画ページ回...	7,800,000
トレーニング...	2,900,000
サイト訪問数	1,500,000
ユーザー登録数	6,700,000
投稿数	7,000,000
コミュニティ...	1,900,000
顧客満足度	4,400,000
問い合わせ回数	4,900,000

ページ名	訪問数 (百万回)
契約の月数	120
契約のライセンス...	20
Freeプラン...	200
Basicプラン...	280
Proプラン...	240
アクティブ...	220
アクティブ...	300
ログイン日数	480
セッション時...	50
オンボード完...	300
ウェルカムウ...	280
開封率	400
クリック率	550
サイト訪問数	520
導入事例ページ...	240
FAQページ...	520
サイト訪問数	300
ユーザー登録数	80
メールアドレス...	50
動画ページ...	140
トレーニング...	340
サイト訪問数	200
ユーザー登録数	300
投稿数	340
コミュニティ...	100
顧客満足度	20
問い合わせ回数	20

サービス	推定月額費用 (円)
契約ライセンス	¥1,800,000
Freeプラン...	¥5,000,000
Basicプラン...	¥4,800,000
Proプラン...	¥3,200,000
アクティブユ...	¥3,000,000
アクティブユ...	¥2,800,000
ログイン日数	¥3,800,000
セッション時...	¥5,800,000
オンボード完...	¥3,000,000
ウェルカムウ...	¥5,500,000
クリック率	¥3,200,000
サイト訪問数	¥5,700,000
導入事例ペ...	¥1,200,000
FAQページ開...	¥3,400,000
サイト訪問数	¥3,200,000
ユーザー登録数	¥4,200,000
マニエアルベ...	¥4,300,000
動画ページ開...	¥2,500,000
トレーニング...	¥500,000
サイト訪問数	¥3,000,000
ユーザー登録数	¥5,800,000
投稿数	¥4,500,000
コミュニティ...	¥4,800,000
顧客満足度	¥2,500,000
問い合わせ回数	¥1,000,000

取引フェーズ	指標カテゴリ	指標	平均値	10%改善値	LTV	Expansion Revenue	New Revenue	Downgrade Revenue	Churn Revenue
取引開始後	契約状況	契約月数	18	1.8	¥90,404,078	¥854,555,725	¥130,773,980	¥16,587,724	¥1,027,40
		契約ライセンス数	・	・	¥184,704,378	¥441,262,441	¥26,646,718	¥38,364,156	¥5,041,43
		Free プランライセンス数	・	・	¥71,626,847	¥16,519,436	¥208,388,237	¥14,175,125	¥4,801,77
		Basic プランライセンス数	・	・	¥87,723,991	¥383,614,836	¥291,955,711	¥35,613,919	¥3,408,52
		Proプランライセンス数	・	・	¥248,467,365	¥676,129,579	¥244,204,665	¥50,636,308	¥2,558,73
	利用状況	アクティブユーザー数	・	・	¥236,655,488	¥485,857,286	¥221,497,910	¥22,833,933	¥2,813,79
		アクティブユーザー率	・	・	¥30,807,445	¥330,558,308	¥305,887,458	¥29,429,262	¥1,243,63
		ログイン日数	・	・	¥124,631,696	¥457,981,306	¥483,855,987	¥25,760,384	¥3,763,37
		セッション時間 (s)	・	・	¥20,295,582	¥135,677,694	¥51,799,776	¥9,691,544	¥5,797,37
	オンボード	オンボード完了数	・	・	¥40,967,368	¥679,404,096	¥307,388,227	¥1,472,455	¥2,986,38
		ウェルカムウェビナー参加数	・	・	¥169,604,524	¥8,892,425	¥408,708,287	¥41,995,027	¥5,644,88
	メールマガジン	開封率	・	・	¥98,692,499	¥572,828,806	¥282,848,903	¥48,299,841	¥964,14
		クリック率	・	・	¥260,724,090	¥357,072,252	¥522,906,270	¥45,716,288	¥2,987,35
	通常サイト訪問	サイト訪問数	・	・	¥175,696,758	¥636,800,167	¥239,666,848	¥25,937,574	¥5,700,78
		導入事例ページ閲覧数	・	・	¥111,467,543	¥377,340,446	¥516,132,224	¥20,559,283	¥775,07
		FAQページ閲覧数	・	・	¥229,796,457	¥287,851,256	¥302,002,962	¥375,996	¥3,355,43
	CSサイト訪問	サイト訪問数	・	・	¥49,534,302	¥320,355,216	¥125,590,368	¥6,006,545	¥3,244,26
		ユーザー登録数	・	・	¥228,659,149	¥266,428,778	¥64,354,605	¥55,556,779	¥4,237,94
		マニュアルページ閲覧数	・	・	¥162,167,880	¥576,953,105	¥46,600,666	¥39,982,279	¥4,310,99
		動画ページ閲覧数	・	・	¥269,210,337	¥787,664,880	¥154,982,756	¥13,548,752	¥1,385,12
		トレーニングページ閲覧数	・	・	¥78,210,720	¥282,238,875	¥327,381,197	¥8,069,927	¥301,33
	コミュニティサイト訪問	サイト訪問数	・	・	¥308,109,234	¥157,134,318	¥207,006,327	¥56,626,327	¥2,876,35
		ユーザー登録数	・	・	¥95,054,421	¥672,844,269	¥306,175,541	¥18,889,746	¥5,795,52
		投稿数	・	・	¥54,370,680	¥699,433,773	¥360,727,299	¥36,521,227	¥4,515,46
		コミュニティ会参加数	・	・	¥112,282,589	¥193,518,175	¥115,672,746	¥8,540,276	¥5,093,60
コミュニケーション	顧客満足度	・	・	¥269,998,378	¥432,576,207	¥16,330,072	¥28,344,611	¥2,257,54	
	問い合わせ回数	・	・	¥192,366,913	¥492,892,476	¥14,401,400	¥24,129,758	¥558	

改善ポテンシャル事例①

改善ポテンシャル診断をきっかけに、チャーン防止のための重要指標を可視化、データ分析基盤の構築プロジェクトも立ち上げ

Before



人手不足により、チャーン防止のために重要になる指標の分析・明確化まで手が回らず、そのためのデータ分析基盤の構築含め、必要性は感じていたものの、なかなか着手できていなかった。



After



改善ポテンシャル診断をきっかけに、今後のチャーン防止のために見ていく重要指標が明確化し、引き続き伴走支援していただくことでPDCAを回すことができるように。

また、各指標改善によるLTV・Revenueの改善シミュレーションが可能になったことで、データ分析基盤の構築についての投資対効果が経営層にも説明しやすくなり、現在構築プロジェクトが進行中です。

改善ポテンシャル事例②

経験則や直感頼りのヘルススコア設計からの脱却を実現。
多くの指標の中からデータドリブンなヘルススコア設計が可能に。

Before



カスタマーサクセスにおけるヘルススコアの設計にあたり、**今までの経験や直感を頼りの設計を開始してみたものの、今後の最適化の道筋が見えず。また、現状ヘルススコアに活用している指標を今後増やしていくべきか迷っている。**



After



改善ポテンシャル診断をきっかけに、統計分析を元にした**各指標と解約、LTV・Revenueの相関性が可視化されたことでヘルススコア最適化をデータをもとに着実に進められるように。**

また、もともとヘルススコアに活用していた以外の指標が、解約を予測するための**重要指標だということが分かり、取得している多くの指標の中からヘルススコア設計が可能に。**

改善ポテンシャル事例③

アップセル・クロスセルと相関性の高い指標を見直し、
アップセル・クロスセルによる売上伸長を実現。

Before



アップセル・クロスセルのアクションをNPS等の顧客満足度のデータを参考にかけていたが、なかなか成果に繋がらず。アップセル・クロスセルに苦戦していた。

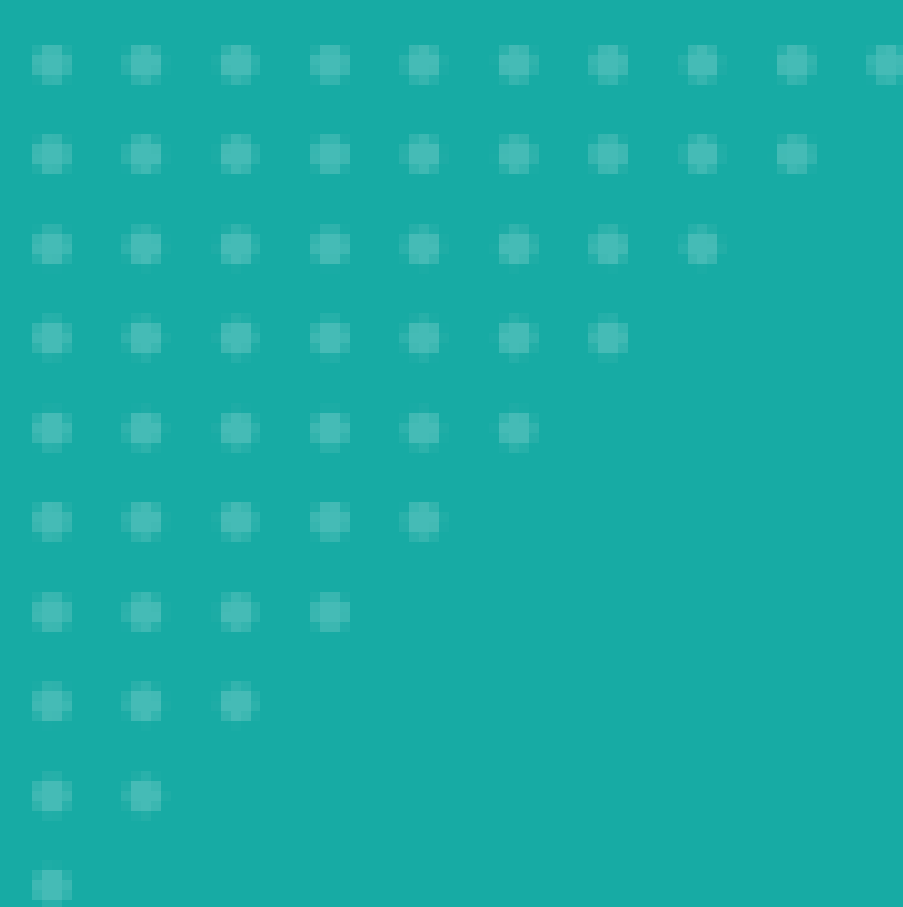


After



改善ポテンシャル診断をきっかけに、今まで参考にしてきたNPS等の顧客満足度のデータはアップセル・クロスセルと相関性が低いということが判明。

また、アクティブユーザー数およびカスタマーサクセスサイトの訪問数等が相関性が高いという結果から、これらの指標を活用することでアップセル・クロスセルによる売上伸長を実現。



会社紹介

About Us

会社概要

株式会社メディックス（Medix Inc.）

事業内容：デジタルマーケティングの総合コンサルティング

設立：1984年3月

従業員数：303名（2023年9月現在）

代表取締役：田中正則

所在地：

資本金：7,580万円

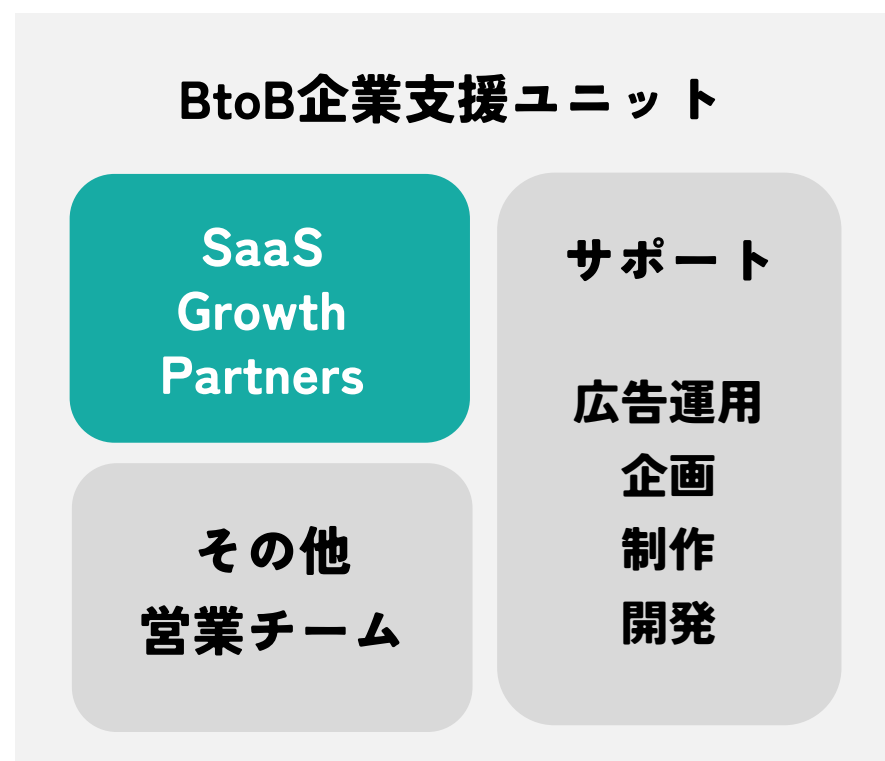
東京都千代田区神田神保町1丁目105

売上高：41.8億円（2023年3月実績）

神保町三井ビル19F

※収益認識会計基準を適用

<組織体制>



<主な代理店契約・販売パートナー>



Vision

SaaS企業の成長に寄り添うマーケティングパートナー “ SaaS Growth Partners ”

「社会課題を解決し、世の中の役に立つSaaSプロダクトの成長を支援するパートナーでありたい」
という思いのもと、成長著しいBtoB SaaS企業様を専門に支援。

過去20年以上、450社以上の支援実績より培われた経験とノウハウに加え、
新たなサービス開発と従来サービスの強化により、より充実した支援を提供します。

Service

提供サービス

SaaSビジネスをグロースするために
“ユーザー獲得最大化”と”LTV最大化”
両軸での支援サービスを一気通貫で提供

顧客数の
最大化



LTV
最大化

デジタルマーケティング支援

- ・各種広告運用
- ・サイト制作
- ・アクセス解析
- ・MA導入/活用
- ・カスタマージャーニー
- ・データ連携

カスタマーサクセス支援

- ・カスタマージャーニー
- ・カスタマーサクセスサイト制作
- ・Tech Touch支援ソリューション

～マーケティングと顧客サクセスの連携で事業をドライブ～

LTVが高いユーザー、オンボーディングしやすいユーザー、クロスセルしやすいユーザーなど相互に**顧客理解を深めていく、適切に連携するための基盤**が必要。



LTV最大化を実現するためのカスタマーサクセス支援

カスタマーサクセス支援

全体設計



既存ユーザー向けのカスタマージャーニー設計、カスタマーサクセス部門のKGI/KPI設計をサポート

- ・ KGI/KPI策定
- ・ チャーン傾向の把握
- ・ 優良ユーザーの定義づけ
- ・ 施策実行とPDCAの企画

CSサイト制作 パッケージ



BtoB SaaS特化
カスタマー
サクセスサイト
制作パッケージ



特長 1

カスタマーサクセス業務のDX基盤となるWEBサイトを最短2ヶ月で公開可能

特長 2

HTMLの知識がなくてもページ制作・更新が可能なCMSをセットで

特長 3

BtoBサイト制作実績に基づき読みやすく、美しい作りこまれた安心のデザイン

KARTE for TechTouch



特長 1

上流設計から携わることでテックタッチで実施すべきことを明確にした施策実行が可能

特長 2

複雑なKARTEのイベント設計や実装、タグ設定、コンテンツ制作を一気通貫でサポート

特長 3

KARTE導入後のPDCAサポートでKGI/KPIを達成する伴走支援

一気通貫のデジタルマーケティング支援で成果の最大化を実現

デジタルマーケティング支援

企画・戦略設計



- ・ターゲット/ペルソナ策定
- ・カスタマージャーニー作成
- ・KPI策定
- ・プロモーションプランニング

制作



- ・ランディングページ
- ・コラム記事
- ・ホワイトペーパー
- ・事例コンテンツ
- ・サイト（プロダクト/コーポレート等）
- ・動画
- ・バナークリエイティブ など

集客



- ・リスティング広告
- ・SNS広告
- ・DSP広告
- ・ネイティブ広告
- ・ペイドメディア
- ・SEO対策
- ・動画広告
- ・フィード広告
- など

WEB解析



- ・ツール導入、活用コンサル、解析
 - └ Google Analytics
 - └ ADEBiS
 - └ Adobe Analytics
- ・ヒートマップ分析
- ・ヒューリスティック分析
- ・講習会/勉強会 など

MA導入・活用



- ・導入支援／サポート
- ・活用コンサル／運用アウトソーシング
- ・ナーチャリングシナリオ作成
- ・コンテンツ設計
- ▼対象ツール
- Marketo/HubSpot/Account Engagement など

PickUp for SaaS



- ・マーケティングデータとセールスデータの連携による広告/コンテンツ効果可視化
- ・有効リードを増やす広告運用

BtoBとSaaSマーケティングの実績とノウハウ

SaaS・IT



製造業



メディア・EC



その他



▼その他 実績

アール・アンド・エー・シー / インターコム / インフォーマート / エクイニクス・ジャパン / オムロン / キヤノンITソリューションズ / サイバネットシステム / セイコーソリューションズ / セゾン情報システムズ / ソフトブレーン / ソニーペイメントサービス / ソリトンシステムズ / ゾーホー・ジャパン / デジタルアーツ / トビー・テクノロジー / パナソニックヘルスケア / 日立ソリューションズ / 日立キャピタル / 富士通マーケティング / ポリコムジャパン / 丸紅情報システムズ / ヤマトフィナンシャル / ユニタ / A10ネットワークス / sansan / NTTテクノクロス / NTTコミュニケーションズ / TIS / 他多数（あいうえお順同、一部抜粋、敬称略）

TOPIC

独自のTechTouchソリューションによる、 カスタマーサクセスにおけるCX（顧客体験）の設計と施策実行支援

重要KGIである「LTV」の最大化を図るためには、オンボーディングをはじめとした顧客体験を設計し、ユーザーの事業成長に貢献することが求められる。

カスタマーサクセスを成功に導く「カスタマーサクセスサイト制作パッケージ」の提供を開始

～カスタマーサクセスの業務効率の改善と解約防止を、同時に実現するWebサイト制作パッケージ～

このたび、株式会社メディックス（本社：東京都千代田区、代表取締役：田中正則）は、カスタマーサクセスのオンボーディングプロセスを支援する「カスタマーサクセスサイト(以下、CSサイト)制作パッケージ」の提供を2023年7月3日(月)より開始しました。



・CSサイト制作パッケージ誕生の背景

株式会社メディックスは、デジタルマーケティングを総合的にコンサルティングしているWeb広告代理店です。BtoB企業を専門に、20年以上にわたりご支援を続けてきた「ビジネスマーケティングユニット」では、Webプロモーション以外の領域での価値提供も追求してきました。

2022年にはSaaS市場の成長に着目し、SaaS企業専門でデジタルマーケティングを支援する「SaaS Growth Partners」を設立。SaaSビジネスの成長に欠かせないLTVの向上をミッションにサービスの開発も進めてきました。そこで、LTVへのインパクトが大きいカスタマーサクセスの取り組みの中でも、オンボーディングプロセスの良し悪しがチャーン発生に影響をおよぼすことが明らかとなってきた背景を受け、これまでのWebサイト制作の豊富なノウハウを、カスタマーサクセス向けにアレンジし、CSサイト制作パッケージを提供することとなりました。

・CSサイト制作パッケージの特長

20年以上の制作実績により蓄積された、優れたUIやデザイン、快適なUXに関する豊富なノウハウをパッケージ化。ゼロから構築する時間や労力を大幅に圧縮し、高品質なWebサイトを、明瞭かつリーズナブルな制作価格で、スピーディーに立ち上げることが可能です。

基本となるコンテンツとCMS(Content Management System：コンテンツ・マネジメント・システム)をセットにし、格安ベースプランとしてご用意。そのほかに必要なコンテンツはオプションで追加できるため、自社のカスタマーサクセスの運用方針に合わせて、ムダのないカスタマイズや将来的な拡張も可能です。

<パッケージの特長>

- ・豊富な制作実績に基づくノウハウで、設計された画面構成

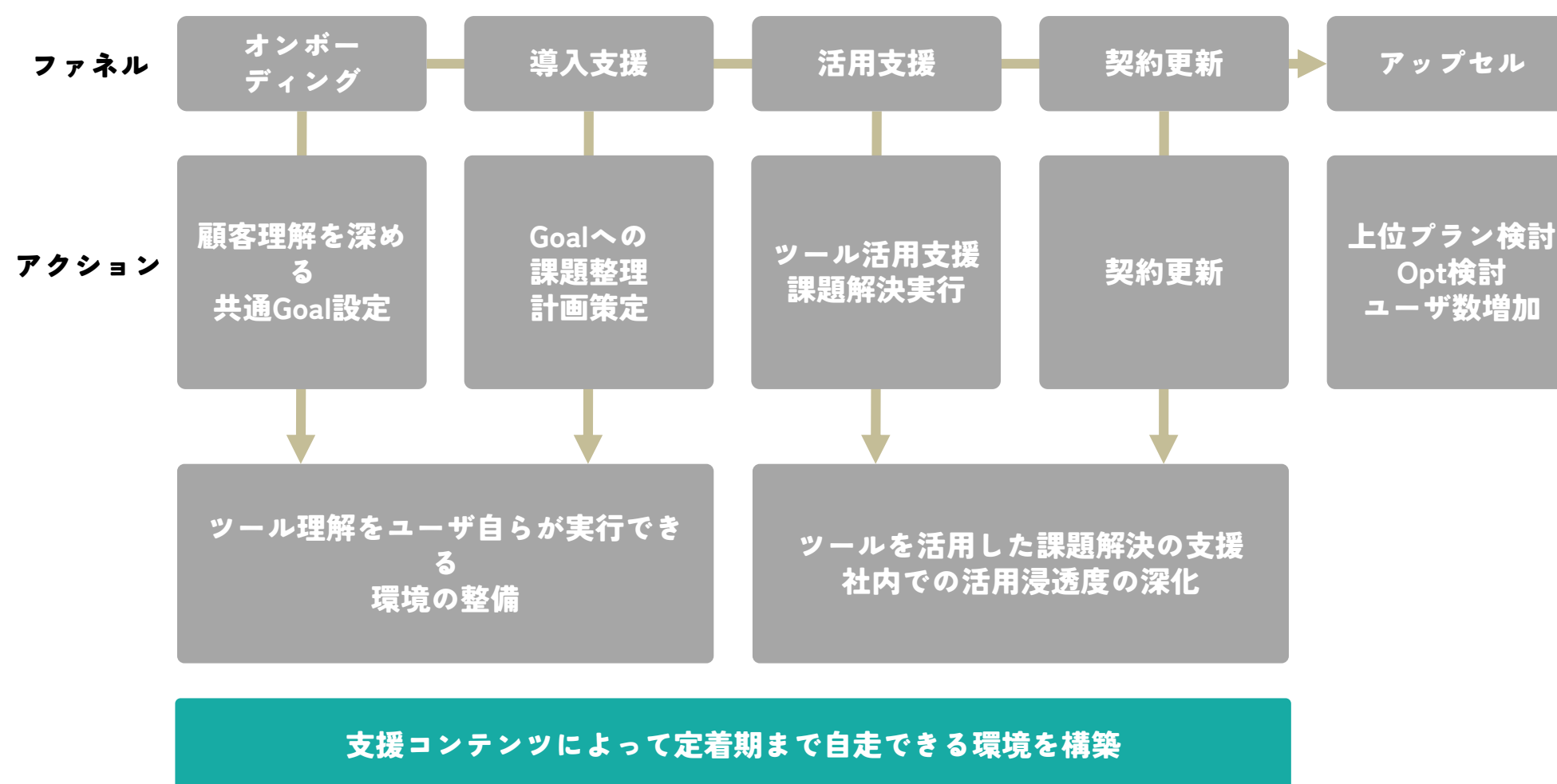
TOPIC

独自のTechTouchソリューションによる、 カスタマーサクセスにおけるCX（顧客体験）の設計と施策実行支援

カスタマーサクセスにおける「支援メディア」を活用し、ユーザー自身が定着まで自走

限られたリソースの中でオンボーディングを成功させるためには、契約更新前の導入期～活用・定着期まで顧客自身で自走できる仕組みが必要不可欠です。

メディアを整備することで、導入～定着まで顧客自身で推進できる環境を実現することができます。



TOPIC

独自のTechTouchソリューションによる、 カスタマーサクセスにおけるCX（顧客体験）の設計と施策実行支援

SanSan社では、支援メディアへの
早期アクセスを増やす試みを
カスタマーマーケティングのKPIと位置づけ

<カスタマーサクセスサイトの特長例>

- ・導入初期のユーザー向けに、使い方ガイドや初めての運用方法をガイドブックコンテンツとして設置。セミナーでも学習できるようになっている。
- ・セミナーは職種階層ごと（一般ユーザー向け、営業強化利用向け、社内推進向け、マーケティング）向けに開催し、それぞれフラグ立て。他のカスタマーサクセスサイトと比較してもセミナー頻度が多い。
- ・使い方をさらに広げたい、気づいていない使い方も認知させられるように、Innovation MAPという部門業界ごとの活用シーンがまとまったページが設定されている。
- ・活用事例は企業規模と機能で探せるようになっており、Sansan製品のどの機能を活用して、どんなことができるようになったか、どんな利用方法かを中心に記載。
- ・sansan社では、支援メディアへの早期アクセスをKPIとして位置付けている。



TOPIC

独自のTechTouchソリューションによる、 カスタマーサクセスにおけるCX（顧客体験）の設計と施策実行支援

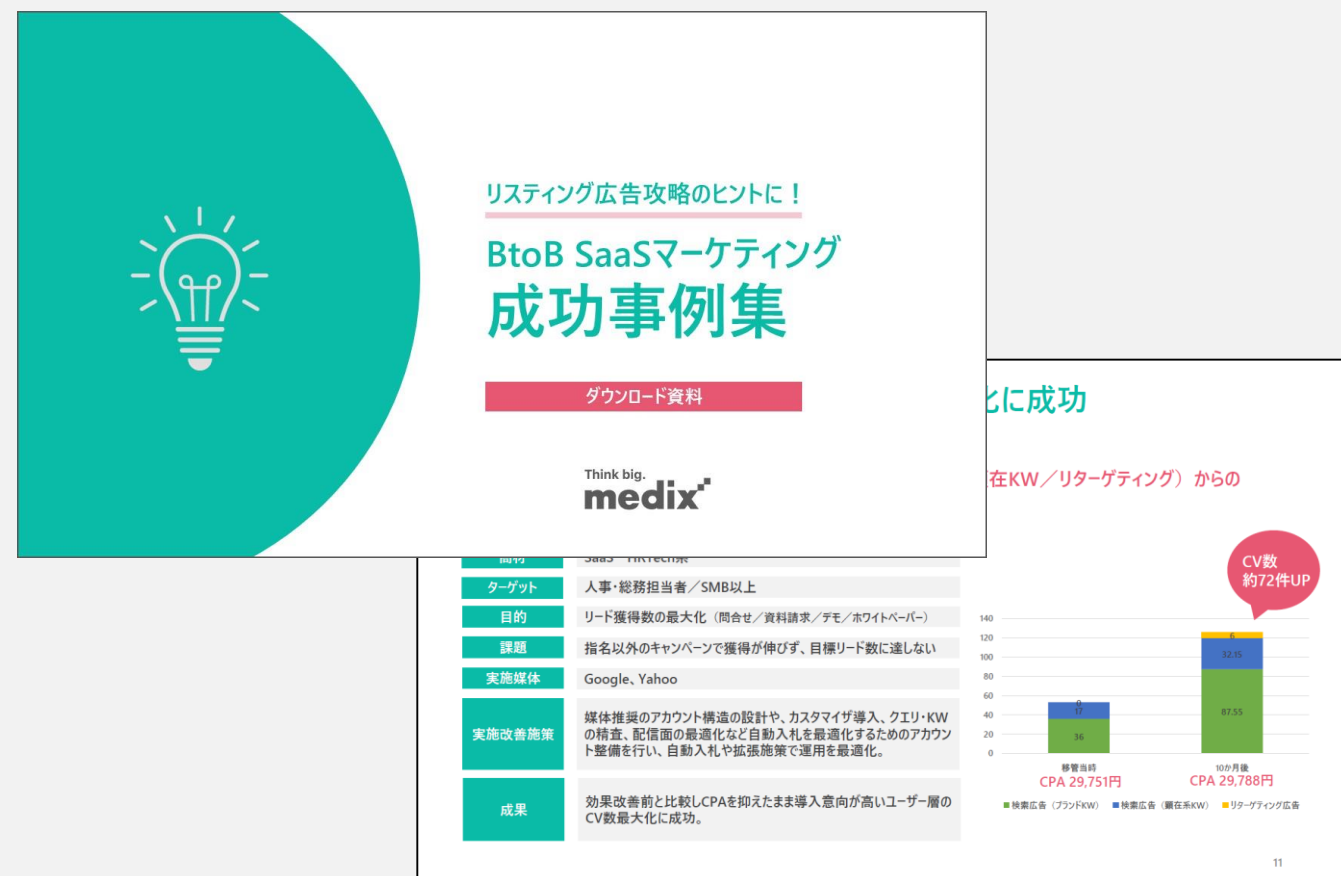
使いやすさだけでなく、
カスタマーサクセスサイトだからこそ必要な
親近感・好感度の醸成にも効果を発揮する
テンプレートデザイン

- ・ 情報を探したくなる編集メディア風インターフェイス
- ・ イラスト・アイコンによる直感操作&雰囲気演出
- ・ 使い途いろいろ8種類のテンプレート
- ・ 選択・順序変更が自在なエレメント
- ・ 幅広い年齢層向けに大きな文字サイズ
- ・ ノートPC推奨150%表示でも最適表示
- ・ レスポンシブ・マルチデバイス対応
- ・ CMSをセットで提供
- ・ SEO内部対策実装済み
- ・ 一般的デバイス環境での動作確認済み



Information

お役立ち情報



BtoB SaaS リスティング広告成功事例集

弊社が支援したBtoB SaaS マーケティングの成功事例集です。
アカウント運用にお困りでしたら、ぜひご一読ください。

ダウンロード

6/24 Fri. 13:00-14:00 Online

B2B SaaS 事業成長のカギ
LTVを最大化する
プロダクトアナリティクスとは
ー 行動データに基づく最新の

顧客との関係性を深める
カスタマーサクセスとは
～コミュニティタッチ徹底解説～

開催日 2024年3月13日 13:00-14:00

株式会社メディックス 小松知志
commune コミュニティ株式会社 宮川知也

各種ウェビナー

BtoBマーケティングやSaaSマーケティングに関わる最新のトレンドや施策についての情報を発信するウェビナーを随時開催しています。

詳しくはこちら

導入事例

これまで支援させていただいた
BtoBの企業様からいただいた声を
まとめた導入事例を掲載しております。

詳しくはこちら

「ウェブサイトでのCV数が従来
の約10倍になりました」

リスティング広告のキーワードに合わせたLP制作で、営業が対応しきれないほどの顧客創出に成功しました。

広告運用支援

「第三者からの客観的な意見の大切さを実感しました」

弊社のサービスやマーケティング戦略についても深く理解していただいたので、プロフェッショナルに依頼して正解だと思いました。

カスタマージャーニーマップ

「問い合わせ数がリニューアル前の約3倍になりました」

導線設計やSEO対策を徹底したサイト構成により、お問い合わせ数が改善。さらに、継続的な営業戦略の反映で成果の底上げに成功しました。

サイトリニューアル

公式note/X

BtoB SaaS マーケティングに関するノウハウや最新手法を発信しています。日々の情報収集にお役立て頂けますと幸いです。

詳しくはこちら

SaaS Growth Partners | MEDIX

成長著しいBtoB SaaS企業向けにデジタルマーケティングの総合コンサルティングを行っているSaaS Growth Partners 公式noteです。SaaSビジネスに携わる各様の立場に立てるコンテンツを発信していきます！

31 フォロー 15 フォロワー

設定

BtoB デジタルマーケティング | 公式
MEDIXが提供するBtoB企業向けデジタルマーケティングサービスや実績をご紹介していきます。

SaaS企業向けデジタルマーケティング支援
400社を超えるBtoB企業の導入実績をもとに、貴社のSaaSデジタルマーケティングを成功に導きます。

余19社の導入事例を公開中
MEDIXが支援したクライアント様の導入事例を掲載していきます。ぜひご覧ください！

はじめまして、
SaaS Growth Partnersです

【SaaS企業にオススメの最新ターゲットティング手法】Yahoo!ディスプレイ...
みなさんこんにちは！SaaS Growth Partnersです。長い歴史もより早く終わりを迎えて、貴社が使ってくださる機会。

SaaSプロダクト4ジャンルでの改善事例 / SaaS企業のリスティング広告成功のポイントとは？

【SaaSプロダクト4ジャンルでの改善事例 / SaaS企業のリスティング広告成功のポイントとは？】
みなさんこんにちは！SaaS Growth Partnersです。14年間、SaaSプロダクト4ジャンルでの改善事例をまとめ、

【ついにUAがサポート終了】BtoB SaaSにおけるGA4のレポートとデータ活用をするための4つのポイント

ついにUAがサポート終了！BtoB SaaSにおけるGA4のレポートとデータ活用をするための4つのポイント



Thank you!

ありがとうございました!

MEDIX Inc.

SaaS Growth Partners

Service Site

公式note

公式X