

既存リードに対するデジタルマーケティング支援サービス
「**エム-リアクティベーション
(M-Reactivation)**」

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 製造業支援グループ

製造業DXとデジタルマーケティング

製造業は労働人口減少をIT活用(=DX)によって補う必要があり、そのDXはマーケティング領域にも波及しています。また、このような状況下で、デジタルマーケティングは従来のように、どれだけ露出したか？ではなく、**どれだけの成果（売上）を上げたか？が求められるようになっていきます。**

我々は、ニッチで複雑なマーケティング活動で、しっかりと成果を上げるための**強力なパートナーでありたい**と思います、製造業のデジタルマーケティング支援に力を入れております。

長らくBtoB企業様のデジタルマーケティングをご支援してきた経験を活かして、**BtoB製造業様のDX推進をリード、課題・要件定義から戦略設計、施策実行までワンストップでサポート**します。

BtoB製造業の営業活動の効率化・営業力強化、商談獲得をデジタルマーケティングで実現。 メディックスがワンストップでサポートします。

こんなお悩みを解決します



既存顧客へのアプローチが十分にできていない。



狙っている顧客の開拓ができていない。



マーケティングやデジタルの知見がなく活用に不安がある。



活用できていないリード（休眠顧客）がある。



営業目標に対してリソースが不足している。



新規の用途開発にデジタルマーケティングを活用したい。

エム・リアクティベーションでは、以下のような課題を解決します！

こんなお悩みを解決します



既存顧客へのアプローチが十分にできていない。



狙っている顧客の開拓ができていない。



マーケティングやデジタルの知見がなく活用に不安がある。



活用できていないリード（休眠顧客）がある。



営業目標に対してリソースが不足している。



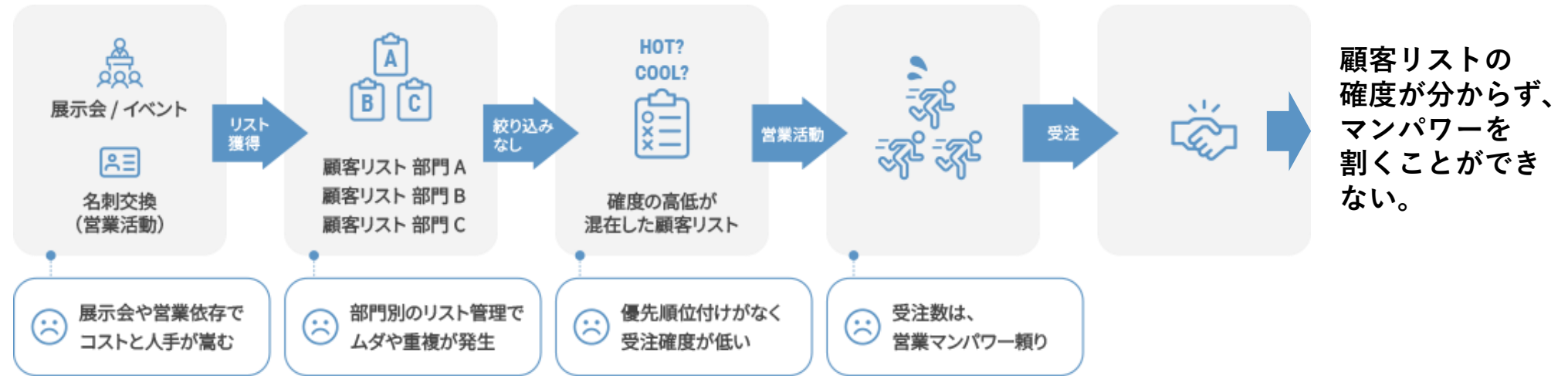
新規の用途開発にデジタルマーケティングを活用したい。

「エム-リアクティベーション (M-Reactivation)」

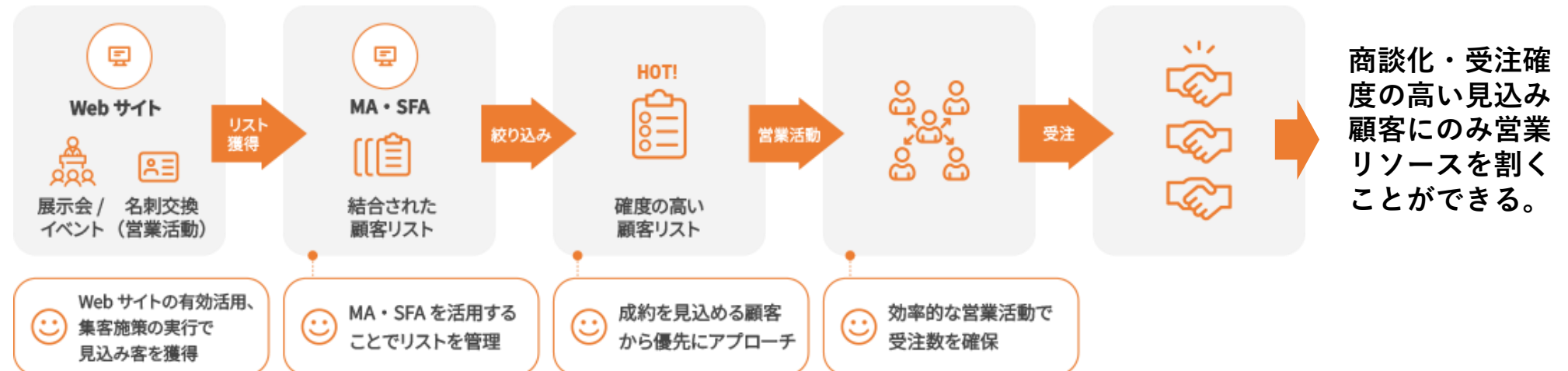
ご支援内容と実績のご紹介

デジタル活用により休眠顧客等の既存リードへの営業活動をサポート

これまでの営業活動



エム・リアクティベーション活用後の営業活動



サービスプランについて

お客様の既存名刺の管理・フォロー環境に合わせたサービスプランをご用意しています。
MA（マーケティングオートメーション）を導入していない企業様でも既存リードへのアプローチ方法をご提案可能です。

プラン	メール配信パッケージ	ABM広告パッケージ
価格	160万円～	70万円～
実施内容	既存顧客へのコミュニケーション設計 汎用ナーチャリングプロセスの提供	ABMリード獲得 メディア掲載プラン 配信先企業名指定型バナー広告配信
期間	3ヵ月～	1ヵ月～

オプション	
MAツール設定代行	都度お見積り ※ツールによっては対応できない場合がございます。
メール原稿作成代行	10万円～／通
コラム制作	15万円～／記事
ホワイトペーパー制作	30万円～／式

メール配信パッケージ

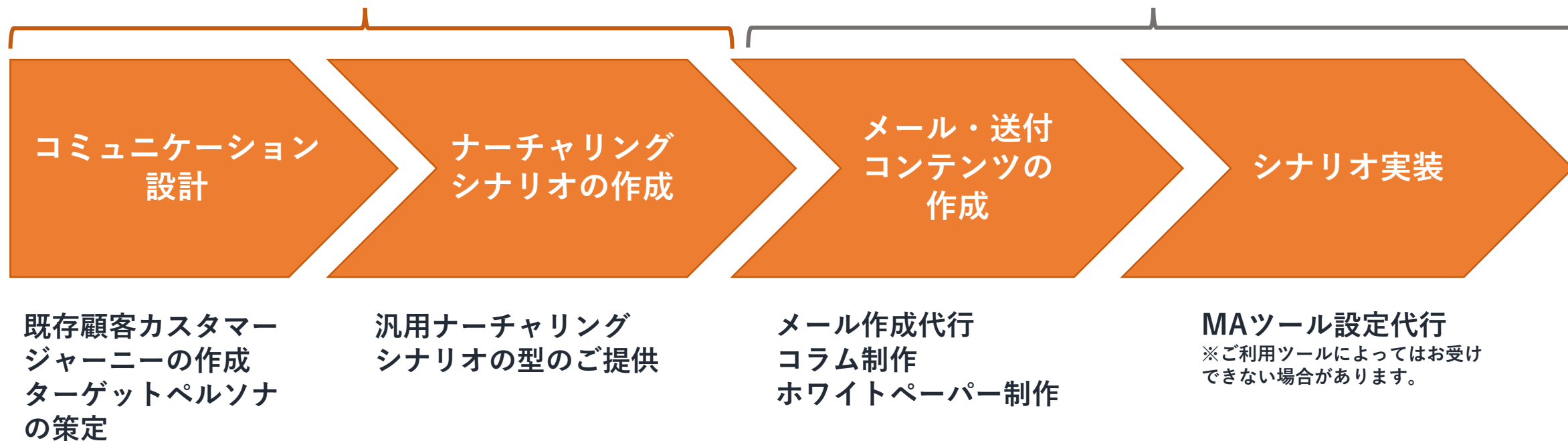
新規商談創出にあたり有効な顧客コミュニケーションを言語化し、オンライン上で再現することを目指します。

そのために、誰にどんな内容をどのタイミングで伝えることで、興味を持ってもらい、商談の創出につながるか？という「コミュニケーション設計」から支援をさせていただきます。

また、MAをうまく活用できていないという企業様でもクイックにナーチャリングの実行ができるよう、ナーチャリングシナリオの型をご用意しています。

基本プラン

オプション



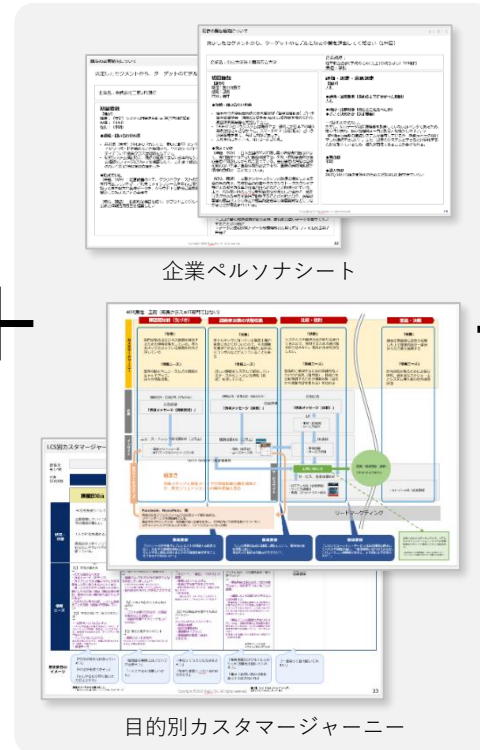
既存顧客コミュニケーション設計

マーケティングフレームワークを活用してマーケティング環境分析を行い、現状整理をします。
その上で、見込みの高いユーザーに刺さるコンテンツの洗い出しやMAのシナリオ設計など、
ターゲットとする既存リードのカスタマージャーニーマップを納品。
それらをもとに今後に向けたマーケティング施策案を立案します。

① マーケティング環境分析シート
(誰に何を伝え)



② ペルソナ・CJM
(どう態度変容させるか)

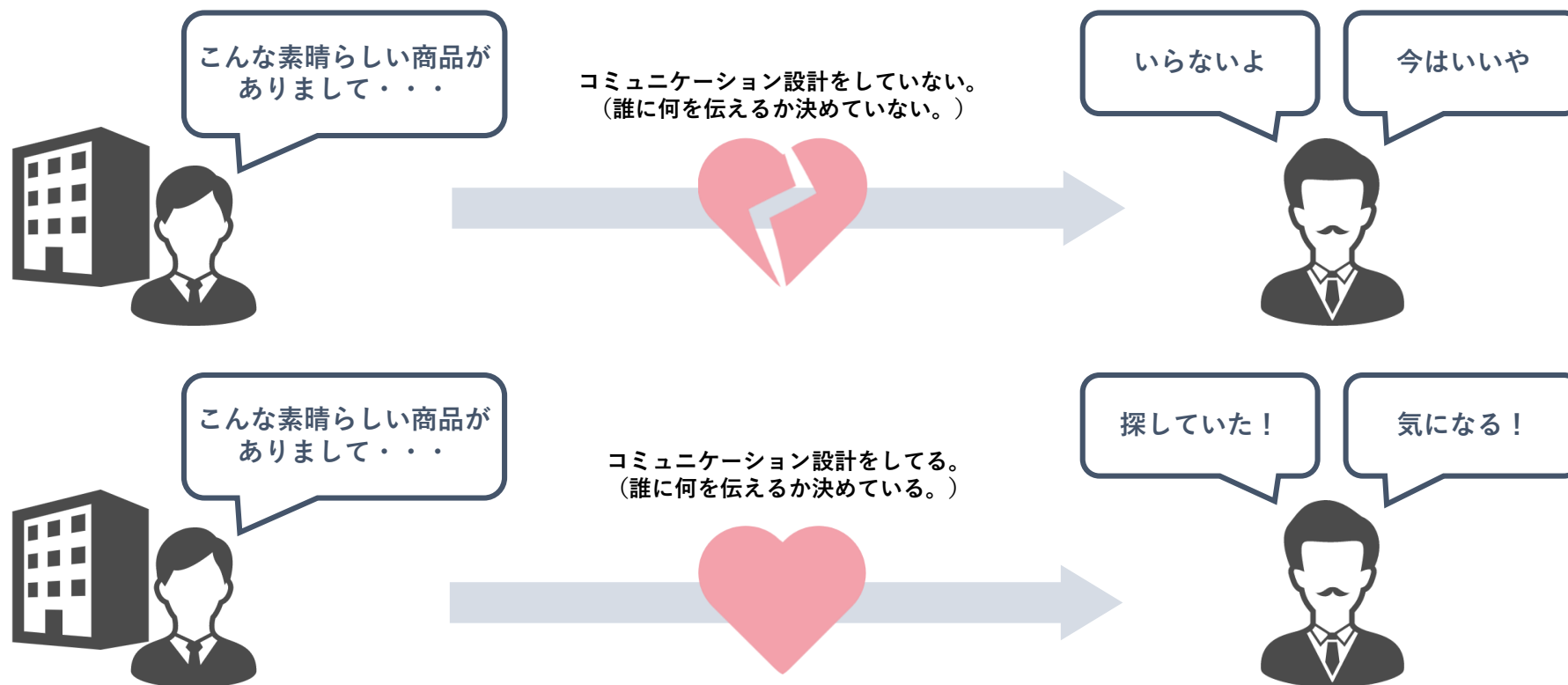


③ 既存名刺アプローチ
企画書
(実行方法)



参考：なぜコミュニケーション設計は必要なのか？

自分たちの商品の強み、選ばれる理由（コンペで勝つ要素）は何か？誰に伝えるべきか？これらが明確でないまま、もしくは正しくないままコミュニケーションを図ってもマッチングせず、結果、マーケティングにかかる費用や労力が無駄になってしまいます。



汎用ナーチャリングプロセス例

ターゲットのカスタマージャーニーを定義することができたら、検討フェーズに応じたナーチャリングプロセスを構築します。早期のシナリオ実行に向けて、弊社から以下のようなシナリオの型をご提供させていただきます。

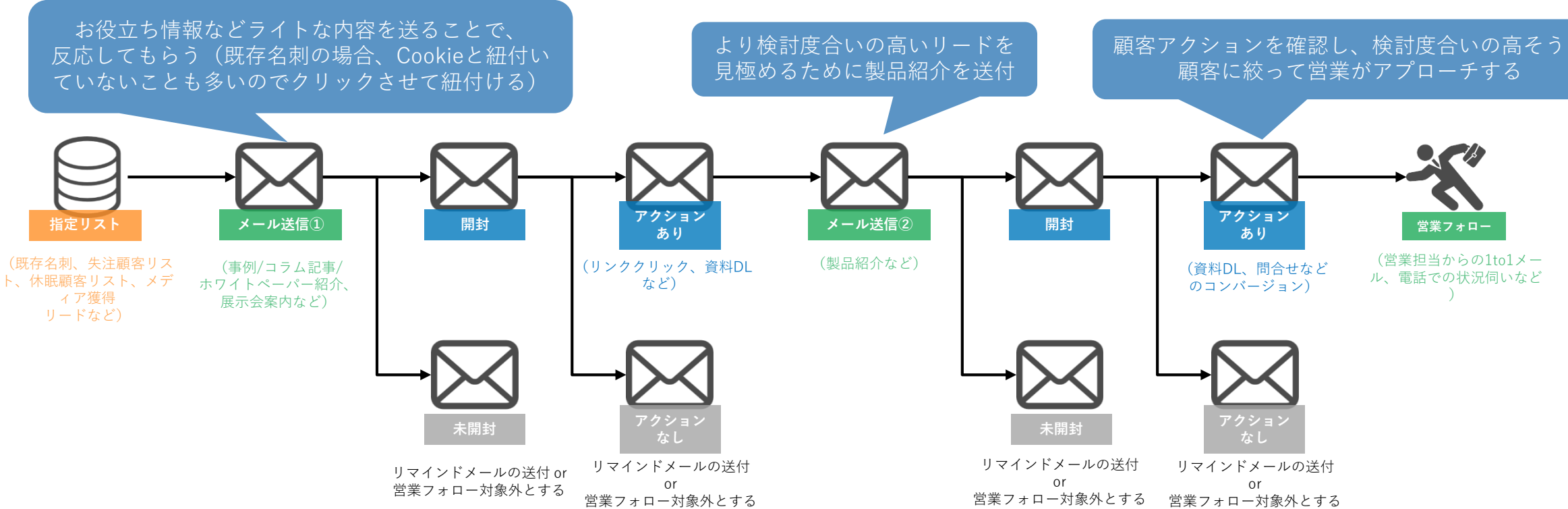
シナリオ例

✓ 休眠顧客、失注商談に対して省力でアプローチを続け、掘り起こしに繋げたい

※休眠顧客：例）直近での売上がない顧客やアクションがない顧客のこと*

※失注顧客：例）商談などで提案した商品が未購入で終わった場合や、受注がキャンセルになった顧客のこと*

✓ 既存顧客とのリレーションを保ちたい



製造業ご支援事例： MA（マーケティングオートメーション）活用による既存顧客（休眠顧客）の掘り起こしご支援

課題：営業リソースが不足しており、過去取引のあった休眠顧客名刺や展示会で集めた名刺が有効活用できていない。
ご支援内容：MAツールを使ったメール配信と特定の動きをしたユーザー（リード）に対する営業フォロースキームの策定

施策フロー

01 既存リードに対して
何を伝え、どのような態度変容を狙うか？を設計

02 メール配信シナリオを作成

03 **キーアクション(※)**を定義

※Webサイト上の特定のアクション。キーアクションをしているユーザーには営業フォローを実施。
例) フォーム到達、製品ページ閲覧 etc.

04 メール配信

05 問い合わせやキーアクションに対して**営業フォローを実施**

結果

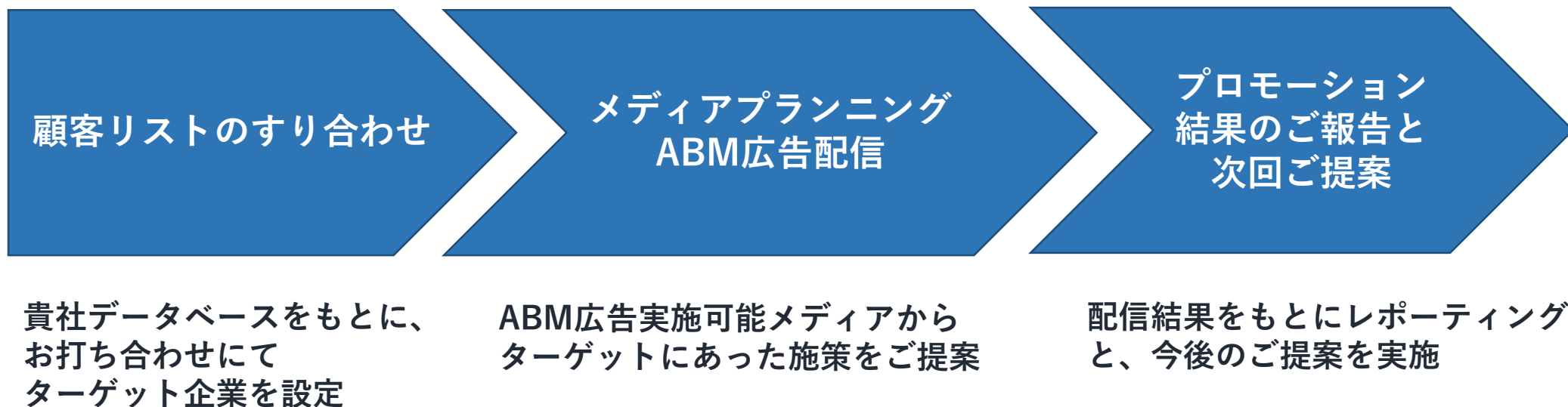
大手製造業様の約2,500件の既存顧客リードに対して
メールおよび営業活動のシナリオを設計・実施。
商談額約4億円に値する有効商談を創出することができた。



ABM広告パッケージ

メール配信ツールやMAツールを導入していないが、休眠顧客などの既存リードに対して、できる限り効率的にアプローチしたいという企業様は、以下のABM広告パッケージをご提案致します。

バイネームで会社名を指定して配信ができる広告媒体をプランニングし、広告配信・運用をご支援致します。



プロモーションメディア例

1

ITmedia

国内100万人超を有する会員と指定企業を照合し、
指定企業ユーザにリーチするリード件数保証
サービス

2

FOUNDRY
an IDG, Inc. company

国内720万人超を有する会員と指定企業を照合し、
指定企業ユーザにリーチするリード件数保証
サービス

3

LinkedIn

国内300万人超を有する会員と指定企業を照合し、
指定企業ユーザにリーチする広告クリック課金
サービス

4

 **ADMATRIX**
DSP

指定企業のIPアドレスで提携サイトにアクセスさ
れた際にバナー表示する広告表示課金サービス

プロモーションメディア比較

	ITmedia	Foundry	LinkedIn	ADMATRIX DSP
費用の柔軟さ	 30万円～	 250万円～	 任意	 100万円～
集客できるターゲットボリューム (≒データベース量)	 指定企業は数百社必要	 100社程度でも実施可能	 100社程度だと量が出ない	 100社程度でも実施可能
リード獲得の繋がりやすさ	 リード件数保証	 リード件数保証	 広告クリック課金	 広告表示課金
その他 注意事項	IT系媒体につき、情報システム部門の会員が多い	納品リードの姓名が英語表記（例：Yamada Taro）	LinkedIn企業ページの作成が必要	広告をクリックした企業名のレポーティングが可能

※メディックス独自評価

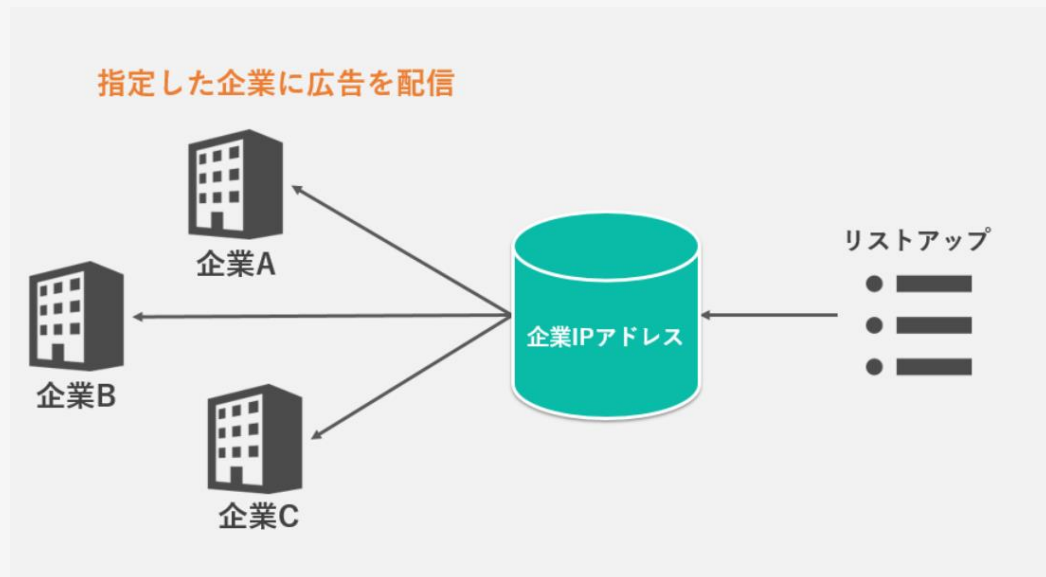
製造業ご支援事例：ABM広告配信後のクリック企業に対する営業アプローチ

課題：既存取引企業やターゲット企業に対して、積極的に営業をかけたいが営業リソースが足りないため効率的に営業をかけたい。

ご支援内容：既存取引企業を含めたターゲット企業リストに対する広告配信の実施。

施策フロー

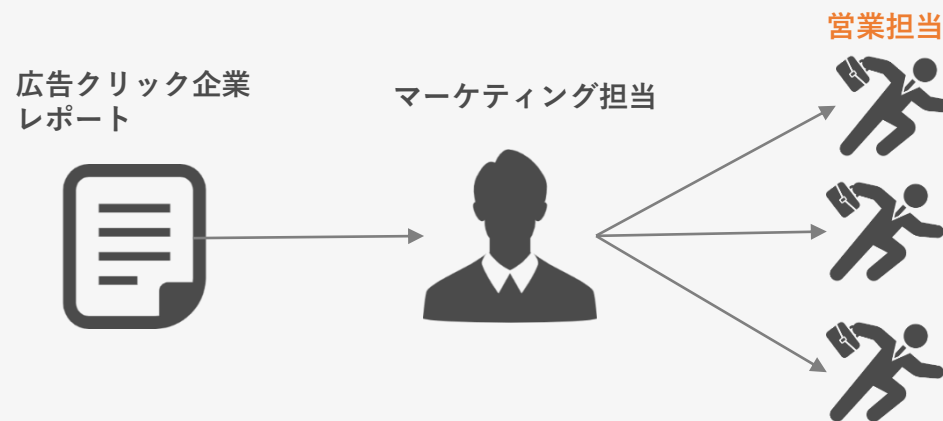
既存顧客も含めたターゲット企業をリストアップし、企業IPアドレスをもとにしたターゲティング広告を実施。



結果

広告配信後に広告をクリックした企業のレポート情報をもとにマーケティング担当者がクリック数の多い企業や広告から資料ダウンロードした企業をリストアップし、営業にトスアップし、営業活動を実施。

結果として、**ターゲット企業から3件の商談を創出することができた。**



メディックスのご紹介



会社概要

M E D I X

株式会社メディックス (Medix Inc.)

設立：1984年3月

代表取締役：田中 正則

資本金：7,580万円

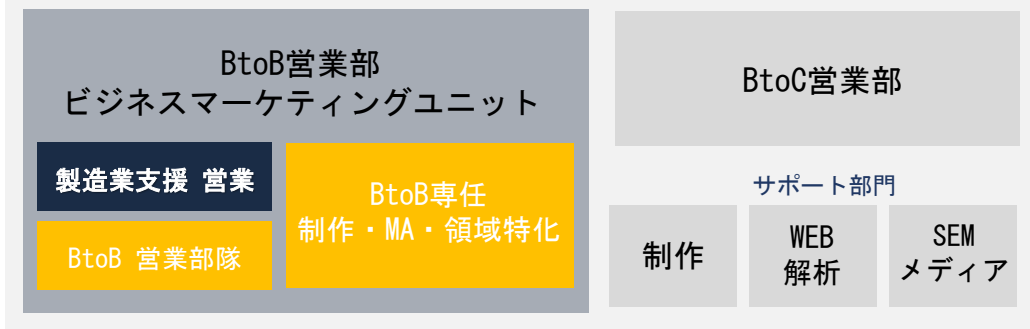
従業員数：321名（2023年4月現在）

売上高：165億円（2023年3月実績）

所在地：東京都千代田区神田神保町1丁目105 神保町三井ビル19F

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

組織体制



主な代理店契約・受賞歴



プレミア
Google
Partner



Googleアナリティクス
認定パートナー



Yahoo!マーケティング
ソリューション
★★★★★（フォース
ター）



Microsoft Advertising Microsoft広告販売パートナー

ITmedia

MONOist



日経BP

各BtoB媒体
販売パートナー
※左記は一例



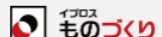
X広告（旧Twitter広告）
販売パートナー



Meta Business
Partners

ビジネス+IT

Seizo Trend



Net Japan



Marketoサービスパートナー
STANDARD



HubSpot認定
パートナー



Salesforce認定コ
ンサルティング
パートナー



AD EBIS PARTNER GOLD

その他多数

メディックスの特徴

デジタルマーケティング全般を**ワンストップで深くサポートできる体制**で広告効果を最大化します

1

一気通貫の運用体制で実現するご提案の総合力

- ・ 集客、制作、解析、MAなどデジタルマーケティング全般をサポート可能な社内体制



2

クライアントファーストな社内体制

- ・ すべての窓口をアカウントプランナーに集約することで、マーケティング施策全体を俯瞰してのコミュニケーションが可能に



3

BtoBと製造業マーケティングの知識とノウハウ

- ・ BtoB専門営業部があり20年以上で400社以上のBtoBクライアント様との取引実績
- ・ 製造業クライアントの支援実績から得た知見とソリューション



メディックスの特長① 一気通貫の運用体制で実現するご提案の総合力

コミュニケーション設計から各施策運用までデジタルマーケティングパートナーとして支援します。

企画

コミュニケーション設計／プロモーション戦略／施策選定

- 市場・ターゲット策定
- ペルソナ・カスタマージャーニーマップ作成
- プロモーションプランニング

集客

ターゲティング精度が高い集客を

- リスティング広告
- DSP
- SNS広告
- ペイドメディア広告
- リターゲティング広告
- コンテンツレコメンド広告
- SEO対策
- 動画広告

etc...

制作

BtoB製造業に特化した制作

- 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
- プロダクトサイト
- コーポレートサイト

etc...

解析

解析のプロがサポート

- Google アナリティクス
- AD EBiS (アドエビス)
- Adobe Analytics
- ヒートマップ分析
- ヒューリスティック分析
- 講習会

etc...

MA

マーケティング全体設計とMA
ツールの導入支援から運用まで

- Marketo
- HubSpot
- Account Engagement
※旧Pardot
- 導入・設定サポート
- コンテンツ設計
- 活用コンサルティング
- 運用アウトソーシング

etc...

製造業特化

BtoB製造業のソリューション

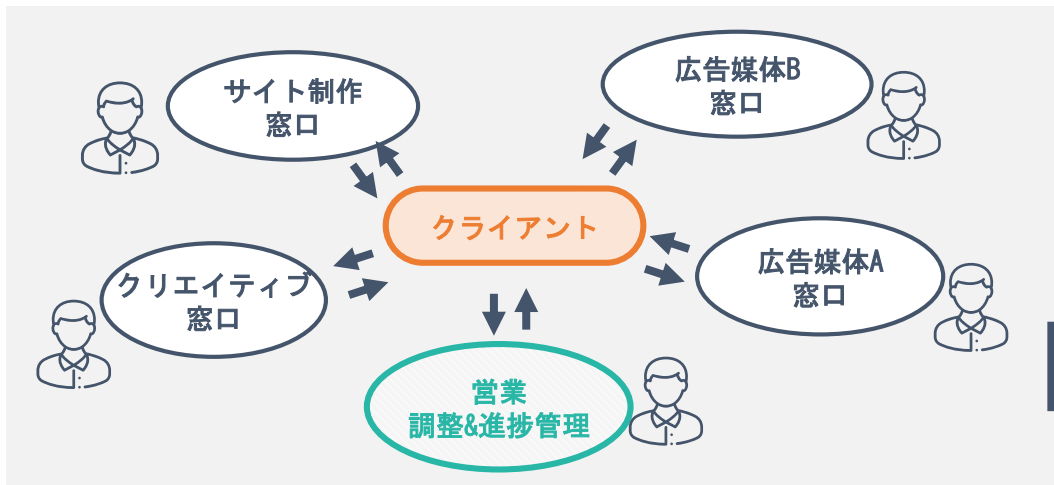
- 売上を最大化するデジタルの仕組みづくり
- 展示会リードの有効活用
- 用途開発支援 etc...

メディックスの特長② クライアントファーストな社内体制

広告メディアなどの領域ごとに担当窓口を分けず、すべての窓口をアカウントプランナーに集約することで、マーケティング施策**全体を俯瞰**しての**コミュニケーションが可能**に。

広告代理店のよくある体制

分業体制により、全体を俯瞰できる人がいない…

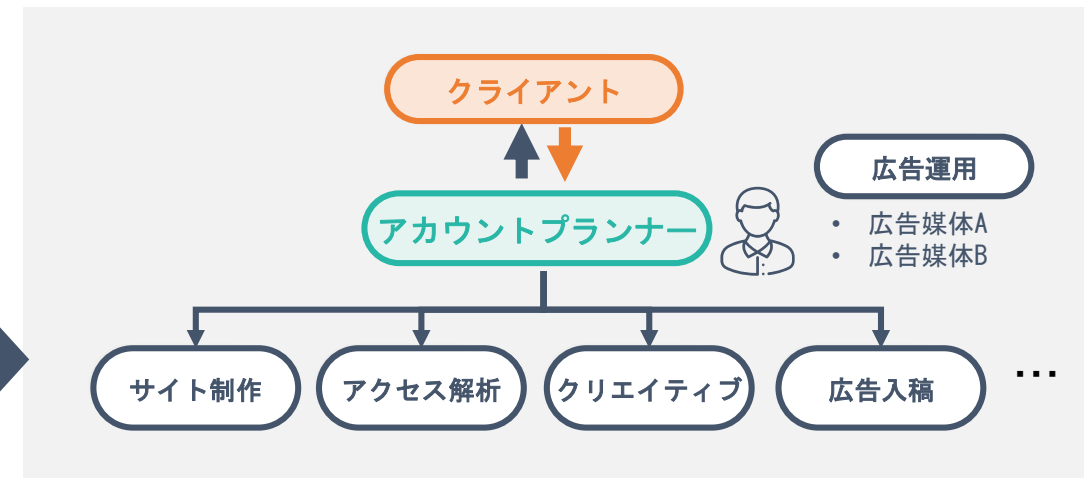


- 施策が各担当領域内の個別最適化に限定。
全体最適がされにくい
- 結果、広告主様にコミュニケーションコストがかかる

※弊社がお客様から実際にお伺いする内容をもとに記載しております。

メディックスのワンストップ体制

全領域の窓口となり、全体をディレクション



- アカウントプランナーが集客領域の効果把握、運用はもちろん、制作・解析領域までをカバー。
- 全体を俯瞰し、**全体最適に基づくご提案が可能**に

メディックスの特長③ 豊富なBtoB取引実績と高い専門性 ～取引実績～

BtoBを専門に20年以上、計450社以上の取引実績をもとにした知見・ノウハウをもってご支援をしております。

製造業

IT

メディア・EC

その他

KOBELCO

YAMAHA

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

I PROS

pwc

FE 富士電機

TORAY

FUJITSU

NIKKEI

Lancers

HITACHI
Inspire the Next

bizoocean
ビズオーシャン

TEIJIN
Human Chemistry, Human Solutions

AMD

古河電工

SoftBank

IRIS CHITOSE

RECRUIT
リクルートマネジメントソリューションズ

ROHM
SEMICONDUCTOR

DENSO
DENSO WAVE

NEC

salesforce

TikTok For Business

FUSO

▼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 / ソフトブレイン / 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 / ユニリタ / 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）

メディックスの特長③ 豊富なBtoB取引実績と高い専門性 ～セミナー実績～

製造業向けのデジタルマーケティングセミナーを定期的を開催しております。

ウェビナーアーカイブ



株式会社メディックス
廣江 俊介

事例あり

日本アイ・ビー・エム株式会社
山本 博人

**新規顧客・用途開発
に向けた
製造業CX向上セミナー**

8.25 15:00~16:00

【事例あり】新規顧客・用途開発に向けた製造業CX向上セミナー
～デジタルマーケティング・営業改革で、新規商談、用途開発を実現する方法～

デジタルマーケティング・営業改革で商談獲得となった事例を交えて、新規商談、用途開発を実現するポイントについてご紹介しました。

＜登壇者＞
日本アイ・ビー・エム株式会社
IBM Consulting Managing Consultant
山本 博人氏

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 マーケティングスペシャリスト
廣江 俊介

セミナーレポートはこちら

⇒ <https://btob.medix-inc.co.jp/blog/seminar-report-btob-manufacturing-industry-cx>

セミナー資料はこちら

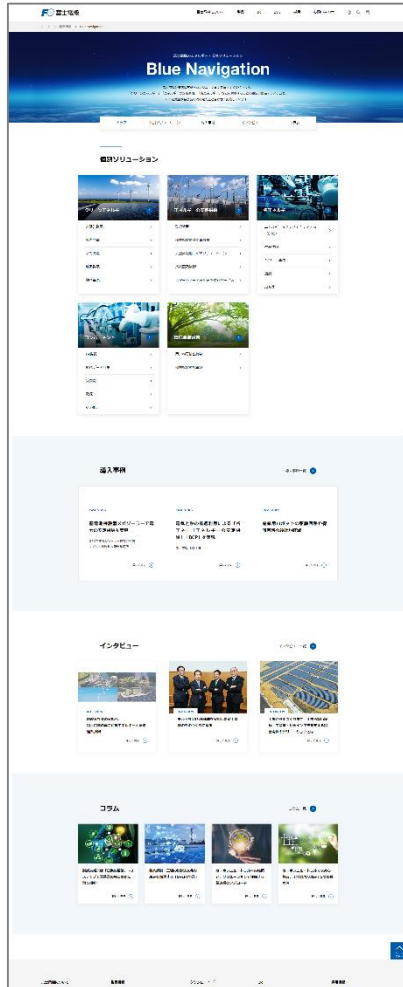
⇒ https://btob.medix-inc.co.jp/contact/dlform_seminar-report-btob-manufacturing-industry-cx

メディックスの特長③ 豊富なBtoB取引実績と高い専門性 ～制作実績～

富士電機 様

Webサイト

エネルギー・
環境ソリューション



DSMエンジニアリングマテリ
アルズ 様

ランディングページ

高性能プラスチック・
樹脂ソリューション



Cold Jet Japan 様

ランディングページ

金型・製造ライン・部品
洗浄装置



東レ 様

ホワイトペーパー

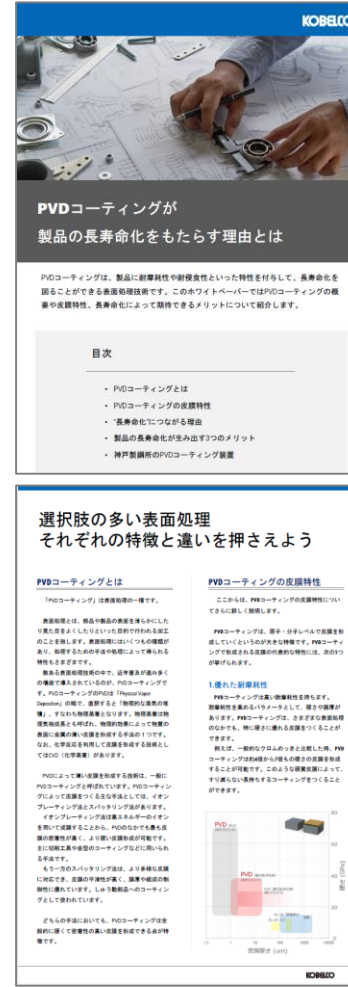
PPS樹脂とエポキシ樹脂
の結合力を3倍に向上



神戸製鋼所 様

ホワイトペーパー

PVDコーティングが製品の
長寿命化をもたらす理由と
は



ビデオジェット・
エックスライト 様

コラム・ブログ

レーザーマーカの仕組み・種
類・選び方



メディックスの特長③ 豊富なBtoB取引実績と高い専門性 ～製造業支援実績～

大手製造業様のご支援内容をMarkeZine様にてインタビュー頂き、記事化していただきました。

神戸製鋼所様のご支援実績



目標を上回る有効リード獲得！神戸製鋼所の挑戦に学ぶ、製造業がデジタルマーケで用途開発&成果を出す秘訣

昨今、製造業界ではDX推進の動きが勢いを増している。しかしデジタルマーケティング領域に関しては、取り組むうえで課題に直面する企業も少なくない。そんな中、多様な事業を展開している神戸製鋼所は業界を先行してデジタルマーケティング施策に着手し、成果を上げている。本記事では神戸製鋼所と日本IBM、そしてメディックスの3社に取り組みについてインタビュー。製造業界におけるデジタルマーケティングの重要性と、成果につなげるポイントを聞いた。

続く・・・

【スピーカー】

株式会社神戸製鋼所 本社IT企画部 DX戦略プロジェクトグループ 糸数 聡氏

株式会社神戸製鋼所 機械事業部 新事業推進部 高機能室 尾石 昂氏

日本アイ・ビー・エム株式会社 IBMコンサルティング事業本部 製造・流通事業部 池田 大次郎氏

日本アイ・ビー・エム株式会社 IBMコンサルティング事業本部 インタラクティブ・エクスペリエンス 山本 博人氏

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 3グループ（製造業支援チーム） 大内田 将輝

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 3グループ（製造業支援チーム） 福田 恵也

MarkeZine記事はこちら

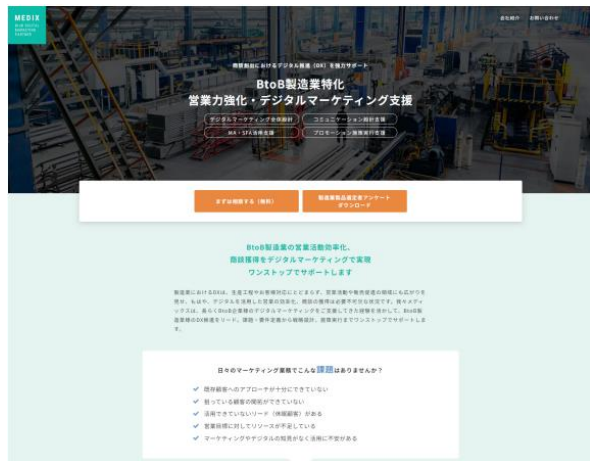
⇒ <https://markezine.jp/article/detail/43049>

参考情報



お役立ち情報

製造業支援ページ



BtoB製造業特化の営業力強化・デジタルマーケティング支援についてご紹介したページです。

製造業支援ページはこちら

https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_ourbusiness/manufacturing/

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

https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_voice

ホワイトペーパー



製造業製品選定者へのアンケート調査結果
※調査対象：自社で導入する機械・機器などの導入に関与した方

ダウンロードはこちら

https://btob.medix-inc.co.jp/contact/dlform_research_manufacture_2021

ブログコンテンツ



コミュニケーション設計やMA活用、広告運用やクリエイティブ制作のノウハウなど、BtoBマーケティングに役立つ各種情報をまとめています。ぜひご覧ください。

詳しくはこちら

<https://btob.medix-inc.co.jp/blog>

問合わせ先

製造業のマーケティング支援についてのご質問・ご相談は、下記よりお問合せください。

メディックス製造業支援ページ：

製造業支援ページはこちら

https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_ourbusiness/manufacturing/

連絡先（メール）：

bm_agdg@medix-inc.co.jp