

報道関係者各位

2015年6月8日

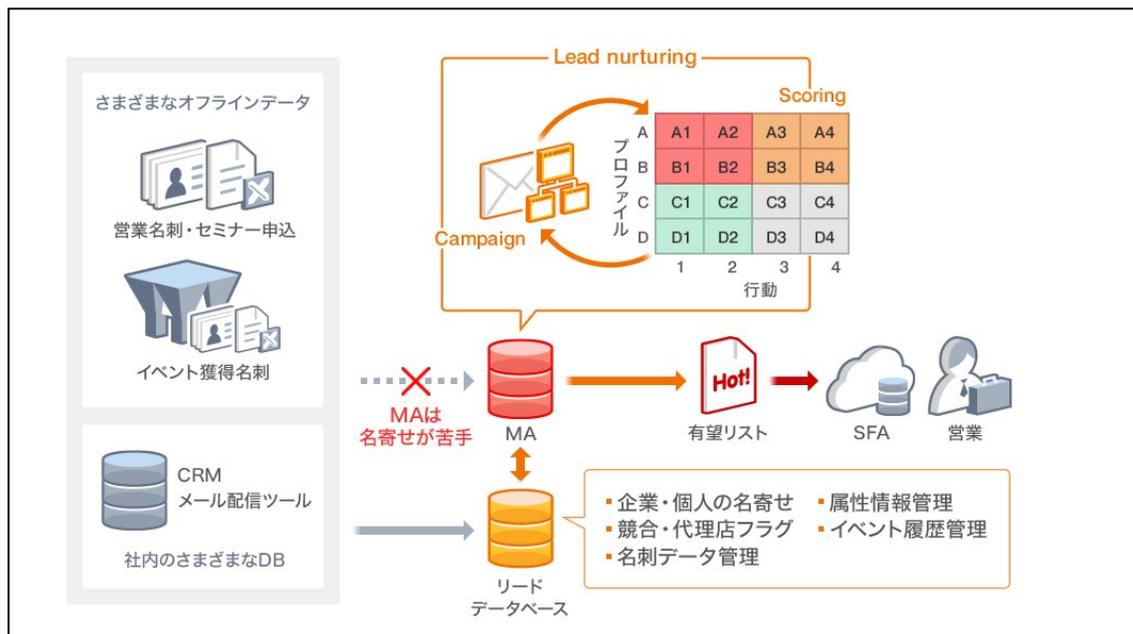
シンフォニーマーケティング株式会社

シンフォニーマーケティング、マーケティングオートメーション導入・検討企業向けに
データマネジメントサービスの提供を開始
～ MAの導入効果を最大化するために ～

BtoB 企業向けにマーケティングを支援するシンフォニーマーケティング株式会社（東京都中央区、代表取締役 庭山一郎、以下シンフォニーマーケティング）は、マーケティングオートメーション（以下 MA）を有効活用するためのデータマネジメントサービスの提供を開始します。

MAは案件創出（デマンドジェネレーション）のためのツールであり、MAを活用するためには、社内にバラバラに保有するデータを統合管理し、競合や営業対象外の除外などを行うデータマネジメントが不可欠です。また、より確度の高い案件を創出するためには、スコアリングの精度を高めることが求められてきています。

当サービスでは、スコアリングに必要な業種、売上、規模などの企業属性情報の付与、企業と個人での名寄せ、また、Webなどのオンラインの情報だけでなく、セミナーや展示会、営業名刺などの様々なオフラインの情報も含めたコミュニケーション履歴を管理する理想的なデータマネジメントを実現します。当サービスとMAを連携させることにより、MA導入企業は、社内のリソースをMAの活用に集中させることが可能となり、早期のMAを活用した仕組みの立ち上げや、スコアリング精度の向上により、MAの導入効果を最大化します。



サービスフローイメージ

シンフォニーマーケティングでは、2008年から日本に拠点をおくグローバル企業が利用する海外のMAの運用・サポートで培ってきた経験、ノウハウを活かし、Oracle B2B Cross-Channel Marketing（旧名称：Eloqua）、IBM Silverpop、Marketoをはじめとした各社のMAと当サービスの連携を可能としました。コンサルティングから運用まで、お客様が実現したいマーケティングプランにあわせたデータマネージメントサービスを提供します。

今後、すでにMAを導入している企業や、導入を検討している企業に対し当サービスを提供していくとともに、関連セミナーの開催などを展開して参ります。

◆ セミナー開催情報

・6月16日（火）9：30～12：00 ： 秋葉原

業界初！失敗事例から学ぶ。間違わないMA導入のために

http://www.symphony-marketing.co.jp/seminar/2015/semi_12.html

・6月16日（火）14：00～16：30 ： 秋葉原

BtoBマーケティングで成果をだすための、データマネージメント術

http://www.symphony-marketing.co.jp/seminar/2015/semi_13.html

◆ サービス概要

1. データマネージメントコンサルティング

- ・データスペシャリストによるデータマネージメントに関するヒアリング・アドバイス
- ・データ統合ポリシーや運用ルール策定

2. リードデータベース統合

- ・保有データの一元化、名寄せの実施。
- ・企業属性情報の付与。

3. データマネージメント運用サポート

- ・リードデータ管理・ホスティング
- ・新規登録データの名寄せ（企業と個人の紐付け）作業代行
- ・MAインポートファイル作成

詳細はこちらから

<http://www.symphony-marketing.co.jp/service/madata/>

<シンフォニーマーケティング株式会社について>

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒103-0023 東京都中央区日本橋本町 3-4-7 新日本橋ビル 3F

URL：<http://www.symphony-marketing.co.jp>

設立：1990年9月

資本金：120,000千円

事業概要：日本のBtoB企業のためだけに開発した独自のマーケティングツールと、設立以来25年に亘り蓄積したノウハウで、コンサルティングから顧客データの管理、さらには営業案件の創出までをワンストップで行い、企業の「売れる仕組み＝マーケティング」づくりを支援する。従業員50名。

主要顧客：オリンパス株式会社、山洋電気株式会社、セメダイン株式会社、大成建設株式会社、ルネサス エレクトロニクス株式会社 ほか ※敬称略

■本リリースに関するお問い合わせ先

シンフォニーマーケティング株式会社 アコースティックユニット 渡邊

TEL：03-3243-1051

E-mail：sales@symphony-marketing.co.jp