

報道関係者各位

2015年9月14日
シンフォニーマーケティング株式会社

「BtoBのためのマーケティングオートメーション 正しい選び方・使い方」を出版
～日本企業のマーケティングと営業を考える～

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 庭山一郎は、『BtoBのためのマーケティングオートメーション 正しい選び方・使い方』を2015年9月18日に翔泳社より出版いたします。

このわずか数年の間に海外のマーケティングオートメーションが日本市場に参入し、日本でも多くの企業がマーケティングオートメーションの導入や検討を進めています。マーケティングオートメーションは、日本のBtoB企業に必要な営業機会を創出するためのデマンドセンター構築に必要な仕組みであり、マーケティングとセールスを劇的に変革する可能性を持っています。しかし、その可能性を引き出すためには、正しく理解することが必要です。

本書では、できるだけわかりやすく、マーケティングオートメーションの歴史や役割、そしてそれを使って構築するデマンドセンターとはいかなるものか、それが日本企業のどのような問題を解決し、マーケティング戦略をどのように変革していくのかについて、実務を通して得たノウハウを元に解説します。また、主要ツールベンダー7社への取材を実施。機能の比較表だけではない各ツールの特長や、マーケティングオートメーション導入企業へのインタビューなどをご紹介します。マーケティングオートメーションの導入を検討している方、導入したけれど思うように運用が進まないという方に、ぜひお読みいただきたい1冊です。

◆書籍概要

書籍名：BtoBのためのマーケティングオートメーション 正しい選び方・使い方

著者：庭山一郎

出版社：翔泳社

定価：1,980円（税抜）

刊行：2015年9月18日

特設サイト：<http://marketing-campus.jp/special/book4/>

◆著者プロフィール：庭山 一郎

1962 年生まれ、中央大学卒。1990 年 9 月にシンフォニーマーケティング株式会社を設立。データベースマーケティングのコンサルティング、インターネット事業など数多くのマーケティングプロジェクトを手がける。1997 年より BtoB にフォーカスした日本初のマーケティングアウトソーシング事業を開始。製造業、IT、建設業、サービス業、流通業など各産業の大手企業を中心に国内・海外向けのマーケティングサービスを提供している。海外のマーケティングオートメーションベンダーや BtoB マーケティングエージェンシーとの交流も深く、長年にわたって世界最先端のマーケティングを日本に紹介している。年間で 100 回以上に及ぶセミナー講師や、ノヤン先生として執筆している『マーケティングキャンパス』等、多数のマーケティングメディアの連載をとおして、実践に基づいたマーケティング手法やノウハウを、企業内で奮闘するマーケターに向けて発信している。

ブナの植林活動など「森の再生」をライフワークにするナチュラルリストでもあり、群馬県赤城山麓に「シンフォニーの森」を保有し、森の復元プロジェクトに取り組んでいる。DMA(Direct Marketing Association:米国ダイレクトマーケティング協会:本部 NY)会員。

著書：

ノヤン先生のマーケティング学（翔泳社）

サラサラ読めるのにジワツとしみる「マーケティング」のきほん（翔泳社）

◆シンフォニーマーケティング株式会社

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：ルネサス エレクトロニクス株式会社、山洋電気株式会社、大成建設株式会社、オリンパス株式会社、ブラザー販売株式会社、セメダイン株式会社 ほか

■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