

## CRM/SFA「ちきゅう」× マーケティングオートメーション「MAJIN」 『Web&デジタル マーケティング EXPO 秋』に出展

～BtoB企業の営業効率と受注率を最大化するCRM/SFAとMAの活用についてご紹介～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤智昭、以下「ジーニー」）は、2018年10月24日(水)～26日(金)に幕張メッセで開催される『Web&デジタル マーケティング EXPO 秋』に出展します。

今回の展示会では、BtoB企業における営業効率と受注率を飛躍的に向上させる顧客管理/営業管理システム「ちきゅう」とマーケティングオートメーション「MAJIN（マジン）」（以下「MAJIN」）の活用法についてご紹介いたします。

### 開催概要

- ・ 日 時 2018年10月24日(水)～26日(金) 10:00～18:00 (最終日のみ 17:00 まで)
- ・ 場 所 幕張メッセ (千葉市美浜区中瀬 2-1)
- ・ ブース 国際展示場 5ホール 小間番号：7-30



- ・ 展示内容
  - ・ CRM/SFA と MA を活用することにより受注率を改善する手法
  - ・ BtoB 企業における MA と CRM/SFA の選定ポイントと活用法
  - ・ ちきゅうと MAJIN のデモンストレーション

・ お問い合わせ 株式会社ジーニー 経営企画室 マーケティング担当

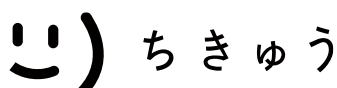
TEL : 03-5909-8177 Email : [mkt@geniee.co.jp](mailto:mkt@geniee.co.jp)

※ ご来場の際は「招待券」をお持ちください。

「招待券」が必要な方は、上記へお問い合わせください。送付させていただきます。

---

## 顧客管理/営業管理システム「ちきゅう」(URL <https://chikyu.net/>) について



「ちきゅう」は顧客管理・商談管理・行動履歴管理・データ分析などの機能を搭載した、直感的に使いやすいCRM/SFAです。「顧客情報の一元管理と共有」「営業の最新状況の把握」が可能になることで、顧客との良好な関係性を築きつつ売上の向上を見込むことが可能となります。

## マーケティングオートメーション「MAJIN」(URL <https://ma-jin.jp/>) について



「MAJIN (マジン)」は、ジーニーが独自開発し 2016 年 7 月に提供開始したマーケティングオートメーション (MA) です。Web ブラウザ、アプリ、直接の接点で取得できる見込み顧客の情報を管理/分析し、集客から成約までの施策をワンストップで実行する、データドリブンのマーケティングを実現します。

## 株式会社ジーニー (<https://geniee.co.jp/>) 会社概要

設立：2010年4月

代表者：代表取締役社長 工藤 智昭

資本金：1,530百万円(2018年6月末現在)

本社：東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー6階

海外拠点：シンガポール、ベトナム、インドネシア、タイ

従業員数：274名(2018年6月末現在)

事業内容：

ジーニーは、「テクノロジーで新しい価値を創造し、クライアントの成功を共に創る」というミッションのもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

**<本件に関する報道関係のお問い合わせ先>**

株式会社ジーニー 広報担当

TEL : 03-5909-8177 Mail : pr@geniee.co.jp