

ジーニー、自社 MA・CRM/SFA の ワンプラットフォーム化を実現 日本企業として初の事例^{※1} ～マーケティングや営業にまつわる一連の活動が ジーニーのプラットフォームだけで管理可能に～

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、MA^{※2}（マーケティングオートメーション）「MAJIN」と CRM^{※3}/SFA^{※4}（顧客管理/営業管理ツール）「ちきゅう」の連携を 2019 年 9 月 12 日に開始いたしました。日本企業で自社開発の MA と CRM/SFA のシステム連携事例は国内初めてとなります。

本連携により顧客情報が自動で一元管理され、企業様はより効率的なマーケティング・営業活動が可能になりました。



■「MAJIN」×「ちきゅう」連携の背景と目的

近年 IT 化の進展により、企業においても各種 IT ツールの導入が進んでおります。しかし、各部門で別々のツールを利用しているために、顧客情報の共有がうまくなされず機会損失が発生しているケースがあります。

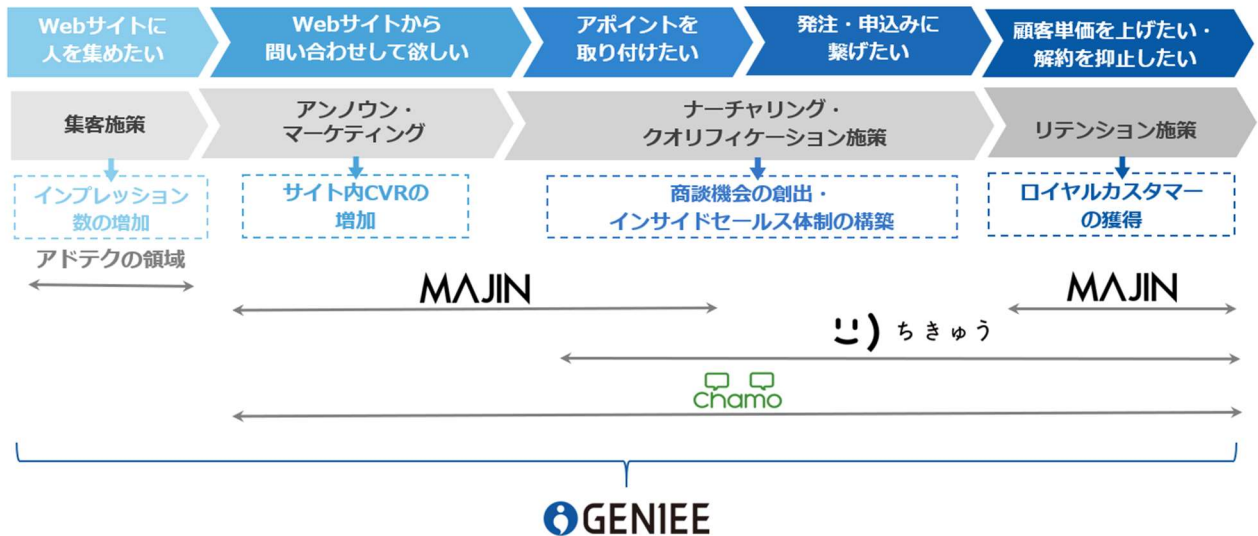
この度ジーニーは、マーケティング部門向けに提供していた見込客獲得のためのマーケティングオートメーションツール「MAJIN」と、営業部門向けに提供していた顧客管理/商談管理ツール「ちきゅう」とを連携し、それぞれの顧客情報を自動で共有化することでこの課題を解決いたしました。

今回の連携により、マーケティング部門から営業担当者へ見込み顧客の引き渡しがタイムリーに漏れなく実施でき、さらに営業活動の結果をマーケティングに反映させる等、戦略的な施策を取ることができます。

■今後について

ジーニーは「MAJIN」「ちきゅう」チャットボットツール「Chamo」を自社開発しており、企業様のマーケティング・営業活動において集客から販促、受注までを一気通貫して実行・管理できる唯一のプラットフォームを提供しています。

ユーザー様の複数サービス利用による運用ストレスを無くし、生産性向上、売上拡大に貢献するソリューションを提供すべく、今後も各ツールの連携および機能拡大を推進してまいります。



※1 国内初：日本企業で自社開発 MA（オンライン行動をもとにしたマーケティング施策が可能なもの）と自社開発 SFA の、SaaS プロダクト間連携は日本初の実施です（自社調べ）。日本企業かつどちらも自社開発のプロダクトであるため、より日本の営業現場に沿った開発やカスタマイズが可能となっており、ユーザー様に運用ストレスをかけず使い続けていただけます。

※2 MA：Marketing Automation の略。企業のマーケティング活動を自動化し、潜在顧客の集客から見込み顧客の育成、営業部隊に質の高いリストを送るまでの一連の業務を効率的に行うことができるツールです。

※3 CRM：Customer Relationship Management の略。顧客管理ツールとも呼ばれており、顧客にまつわる情報を蓄積・分析することで、見込み顧客の引き上げや既存顧客のアップセルやクロスセル等の施策に活用することができます。

※4 SFA：Sales Force Automation の略。営業管理ツールとも呼ばれており、営業活動の進捗状況を可視化し情報共有・分析することで、業務効率を上げ営業組織の生産性をアップさせるためのツールです。

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

「MAJIN（マジン）」は、ジーニーが自社開発したマーケティングオートメーション（MA）です。外部広告データ、見込み客の属性情報、Web サイト行動や配信反応などの各種データを統合/分類し、顧客状況に応じたパーソナライズド・コミュニケーションを実現。見込み客獲得～購買・成約までのマーケティング&セールスプロセスを自動化し、効果的なパターンを可視化します。



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

「ちきゅう」は顧客管理・商談管理・データ分析等が一体となったクラウドベースのサービスです。シンプルで使いやすく、営業部門だけでも使いこなせるため、専門家いらずでレポート設計などを活用でき、ビジネスのPDCAが実現しやすいことが特徴です。従業員10名のスタートアップ企業様から、従業員1,000人規模の創業100年の企業様、中堅企業様まで、幅広いお客様にご利用いただいています。



チャットボット「Chamo」 (URL: <https://chamo-chat.com/>)

「Chamo」は累計導入社数4,500社を誇る、国産No.1^(※)チャットボットツールです。サイト訪問者のフォローによる問い合わせ率向上、チャットを用いたカスタマーサクセス活動による解約防止、アップセル活動など、幅広くご活用いただいております。Chamoはコミュニケーションを最適化することで売上向上、工数削減を実現します。



(※) 2018年10月15日時点、株式会社インターアローズ調べ (Datanyze "Live Chat" Category, October 15, 2018, Japan)。

ジーニーについて

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。

<会社概要>

代表者: 代表取締役社長 工藤 智昭

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

設立: 2010年4月

資本金: 1,539百万円 (2019年3月末現在)

従業員数: 258名 (連結、2019年3月末現在)

海外拠点: シンガポール、ベトナム、インドネシア、タイ、インド

事業内容: マーケティングテクノロジー事業

コーポレートサイト: <https://geniee.co.jp/>

<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