



マーケティングオートメーション

 **mautic** について

TAMSAAN 

■ 目次



1. マーケティングオートメーションとは
2. mauticの概要と機能紹介
3. 具体的なシナリオ作成デモ

■ マーケティング・オートメーション (MA) について

ナーチャリングの質の向上や、顧客のロイヤルティを強化する目的で、
「最適なコンテンツを、最適なタイミングで、最適な方法で届ける」ためのツール

- 例) ・ マーケティングや営業の繰り返しタスクを自動化
・ 見込み客や顧客の属性・行動に応じて、正しいタイミングで、自動的にアプローチ
・ 上記を最適化するために、見込み客や顧客のアクションを記録 など

■ 他のツールとの違い

▼ MAとCRMの、領域の違い

<優良な見込み客を見つけること、見込み客を育成する部分に強い>

■ マーケティング・オートメーション

→ 見込み客を獲得する

→ 見込み客を顧客に育成する

■ CRM

→ 顧客サポート (顧客DB)

▼ アクセス解析ツールとの違い

MAツール

人を軸に、解析



アクセス解析ツール

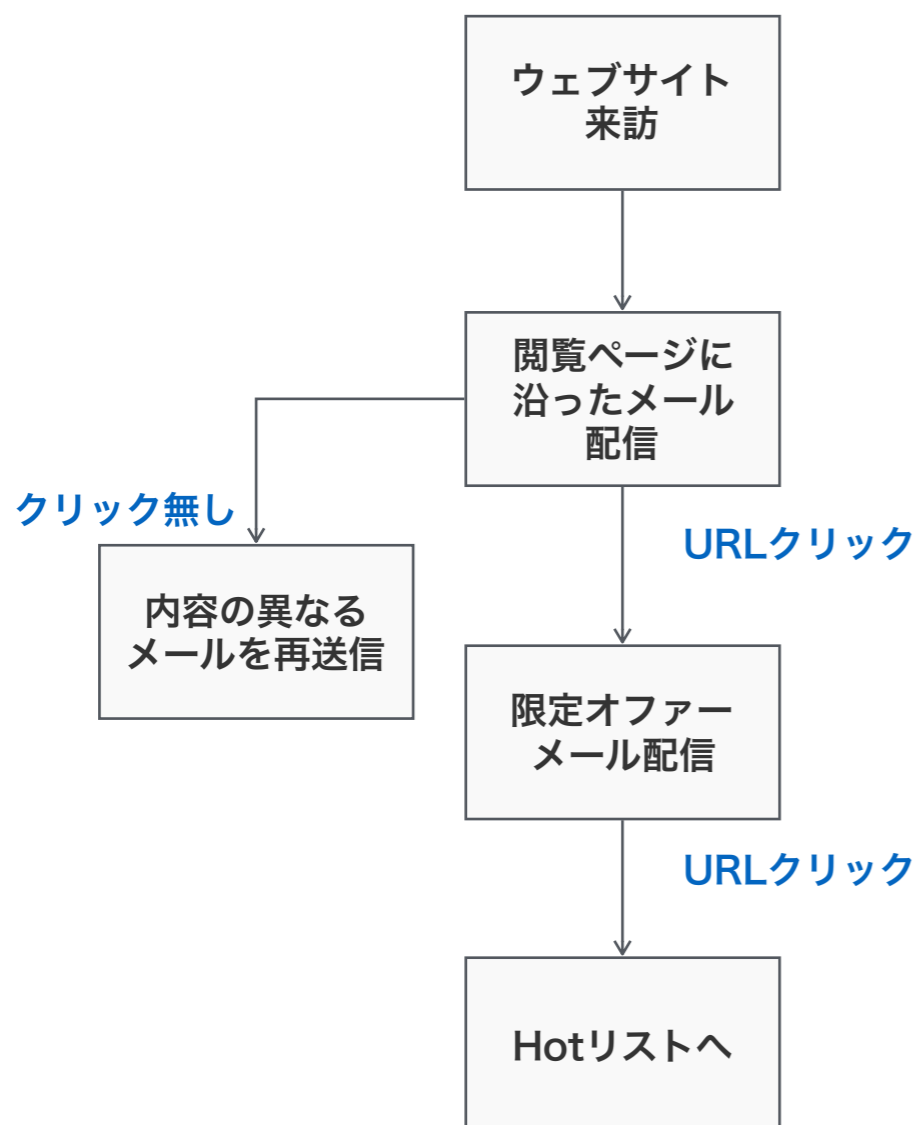
ページを軸に、解析

■ MAで出来ることの具体例① 「スコアの高いユーザーにメール配信」

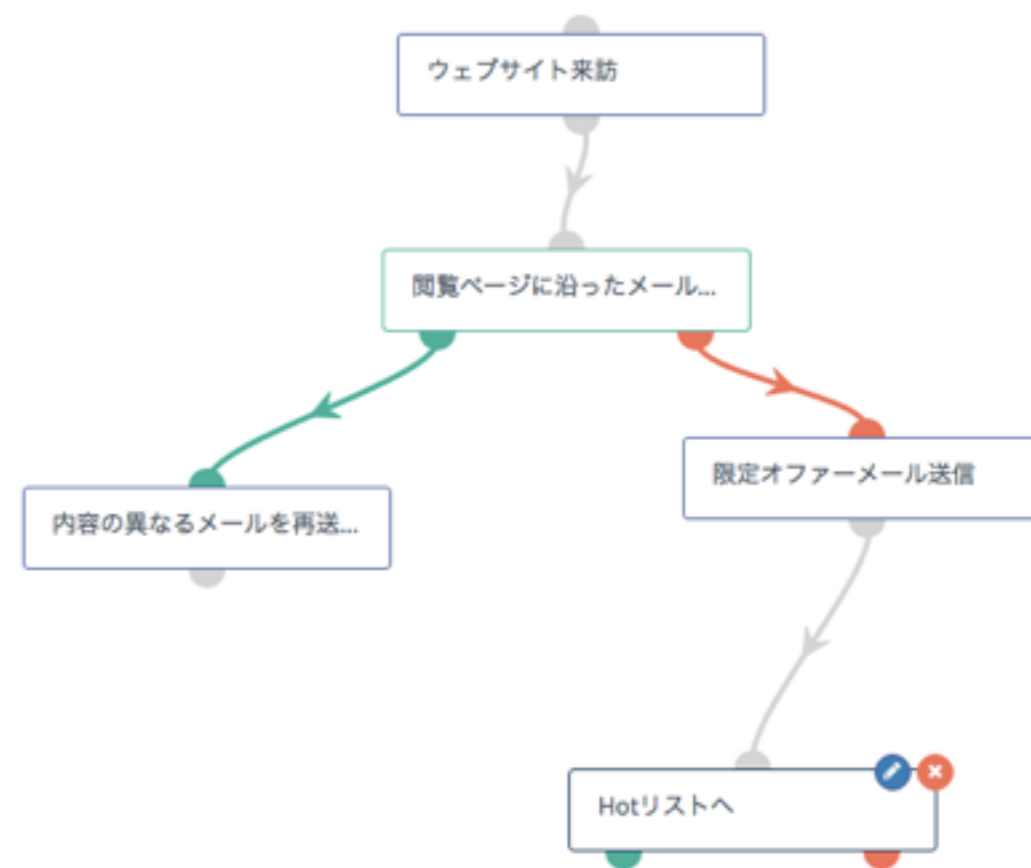
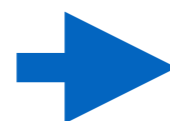
<メールマーケティングの自動化>

見込み客が閲覧したページに合わせて、興味をもっと喚起するメールを自動配信

- 人のリソースを使わずに、見込み客の興味を高める
- 多くの見込み客と、継続的に接点を持つことができる



<設計>



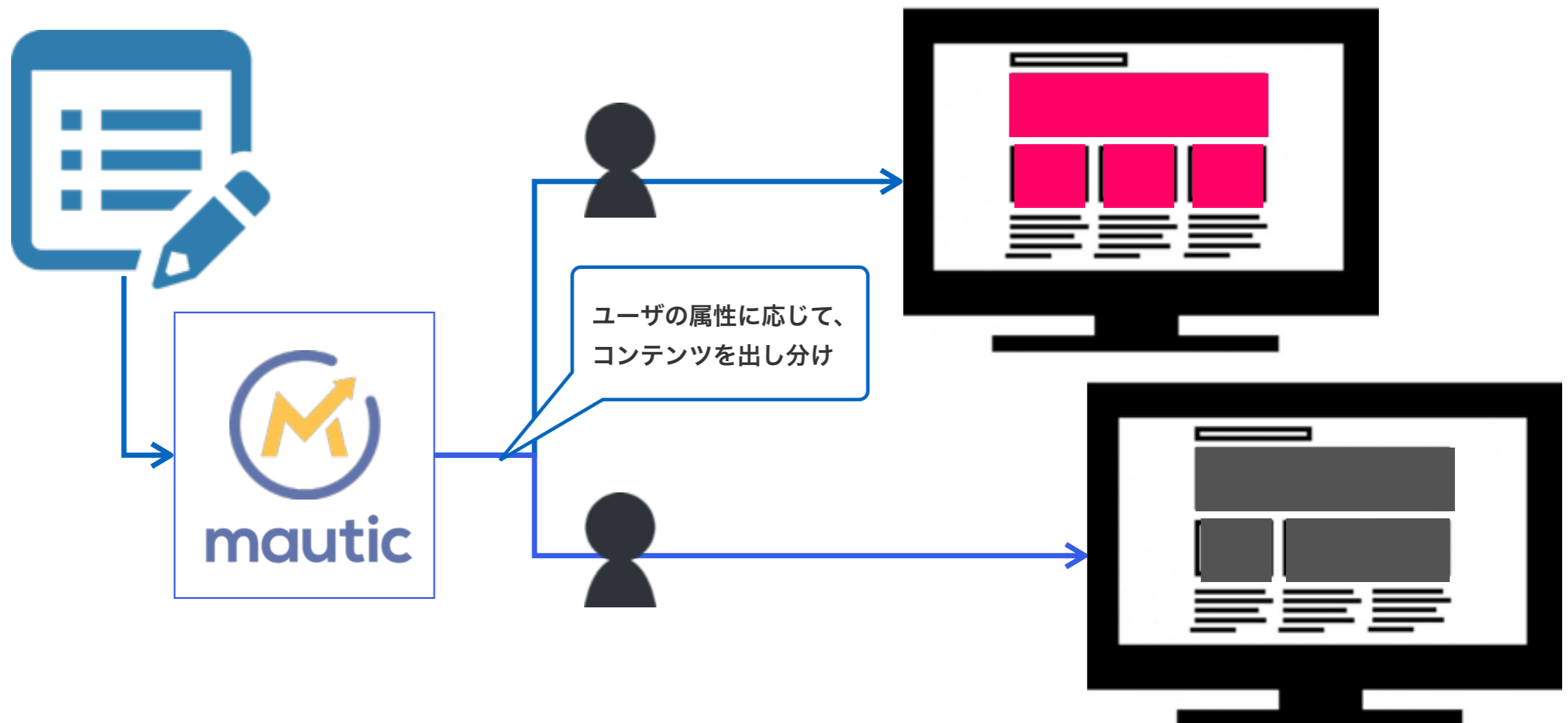
<シナリオ設定>

■ MAで出来ることの具体例② 「ユーザーによってコンテンツを出し分ける」

＜顧客属性に合わせて、ウェブコンテンツを動的に変更＞

MA内の属性情報を元に、ウェブ来訪者に合わせたコンテンツを表示

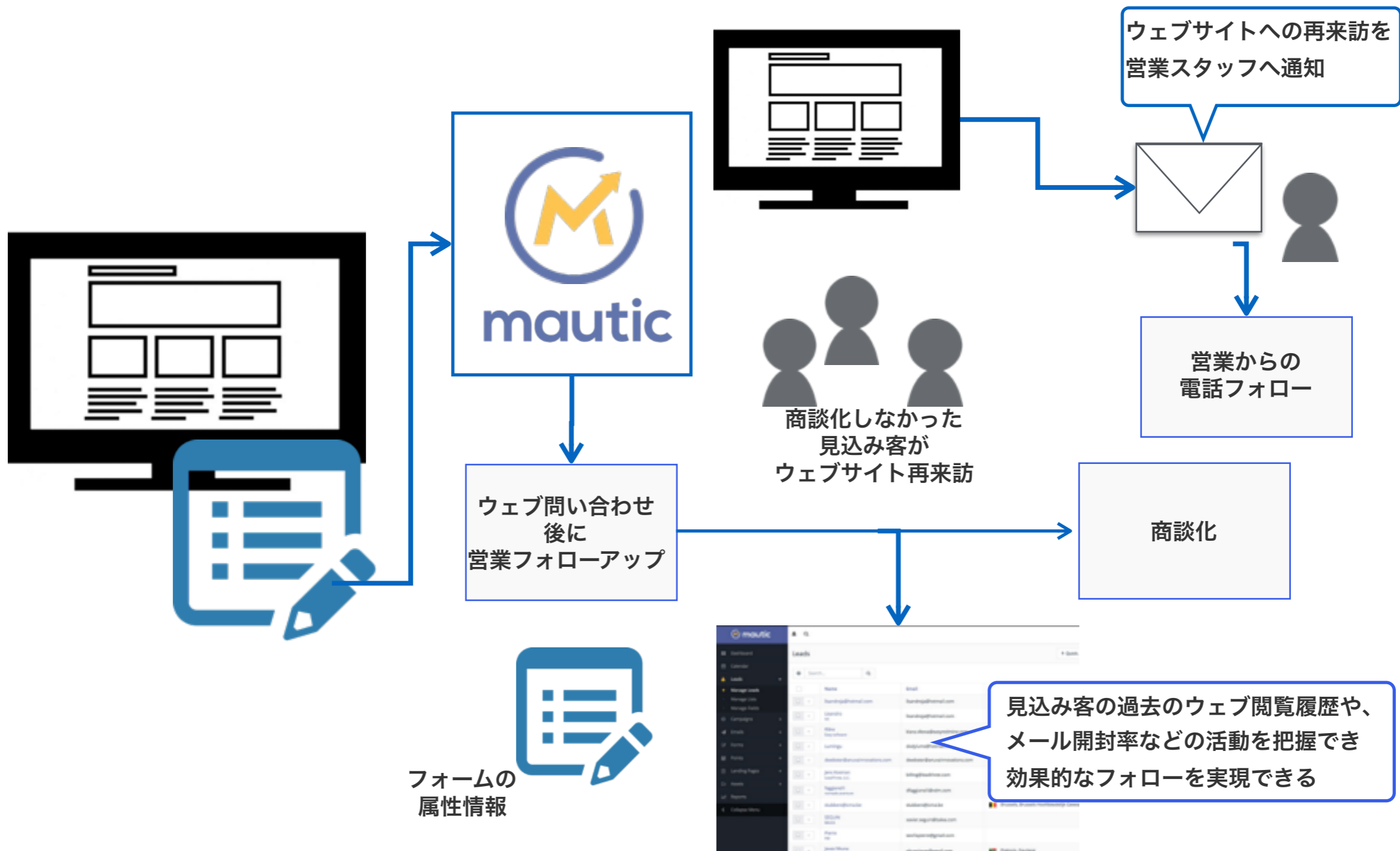
→ 見込み客の興味をさらに高めるようなコンテンツや、
顧客のロイヤルティをさらに高めるためのコンテンツへ誘導する



■ MAで出来ることの具体例③ 「ユーザーごとに個別にフォロー」

<ウェブ問い合わせとフォローアップ>

フォームを通過したユーザの過去と、これからのウェブ来訪把握でフォローアップを促進



■ mauticについて



- ・ PHP製のオープンソースの、MAツール
- ・ Joomlaのコア開発者が中心のmautic.orgが配布
- ・ 2015年から本格配布中

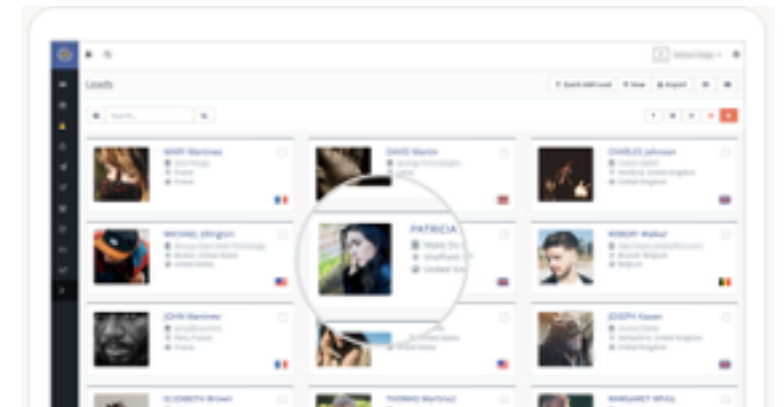
唯一の**オープンソース (無料)** のマーケティング・オートメーションです

■ mauticの特徴

<https://www.mautic.org/tour/>

① 高機能 × ユーザフレンドリーなインターフェイス

- ・ リードナーチャリング、トラッキング、スコアリングなどMAに必要な機能が利用可能
- ・ 直感的でわかりやすいインターフェイスは日本語に対応



② オープンソースであることによる将来性と拡張性

開発者コミュニティが盛んで、利用ユーザが増え続けることが想定され、サーバパーティ連携などの拡張面での技術進歩が速いことが予想される

③ オンプレミス or クラウド の選択肢

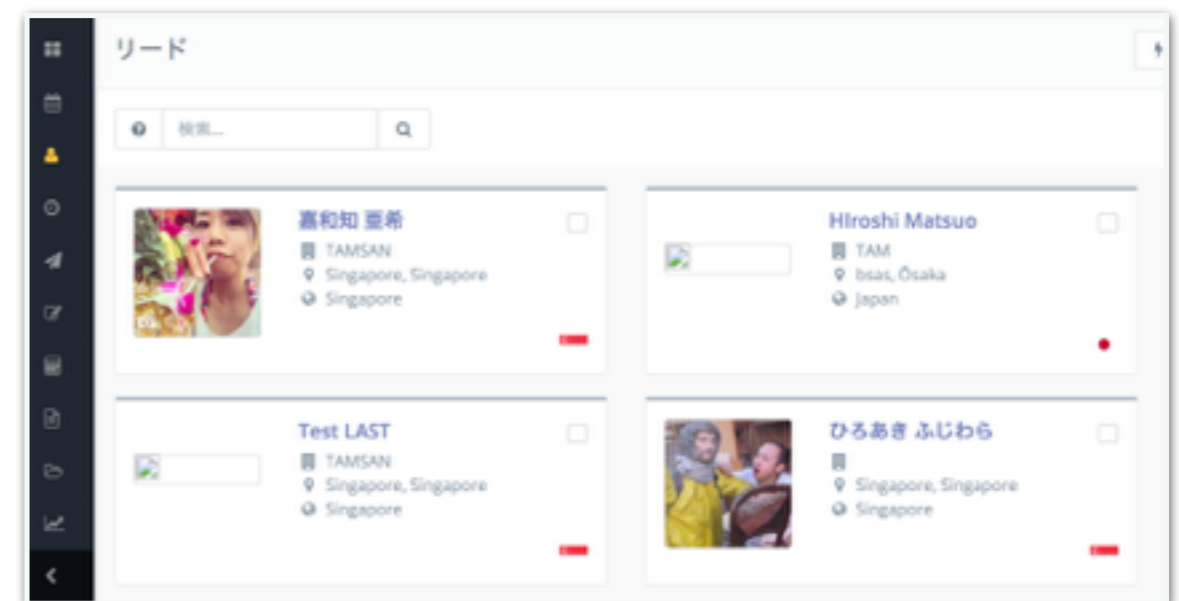
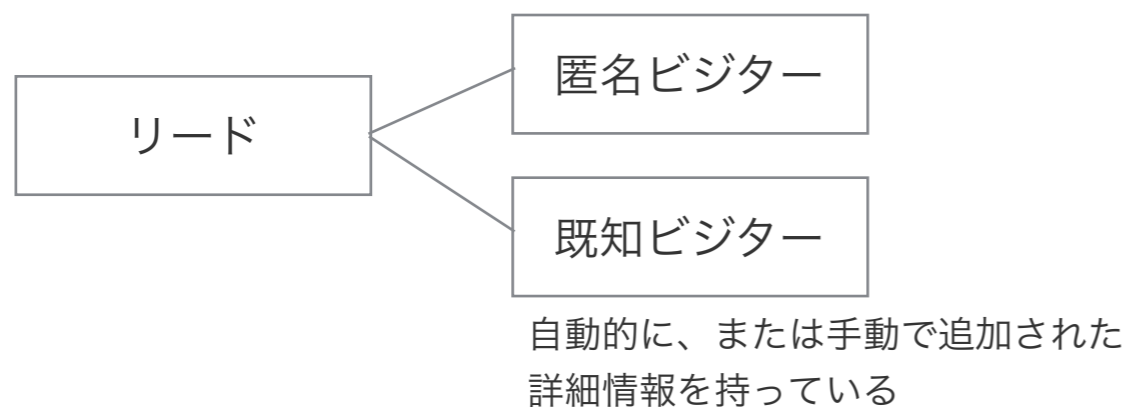
要件に応じ、クラウド型、オンプレミスのいずれにも対応が可能

※要件に沿う場合は、AWSの最適化されたクラウドセキュリティ環境での導入を推進

■ mauticで出来ること①

① リード管理=リード生成&トラッキング

- ・ mautic用のタグを入れたサイトにアクセスしたユーザーを、自動的に匿名のユーザーとして登録。状況のトラッキングが可能
- ・ 特定のユーザーが、過去にどのページにアクセスしたか、送付されたメールの開封有無などユーザーごとにトラッキング



- リスト管理：リードを属性別、行動別、などで分類可能
- フィールド管理：管理・取得したい情報のために、いくつでもカスタムフィールドを追加可能

mauticでは、1ピクセルのGIFイメージの読み込みによって、ページのヒット、メール開封などをトラッキングしています

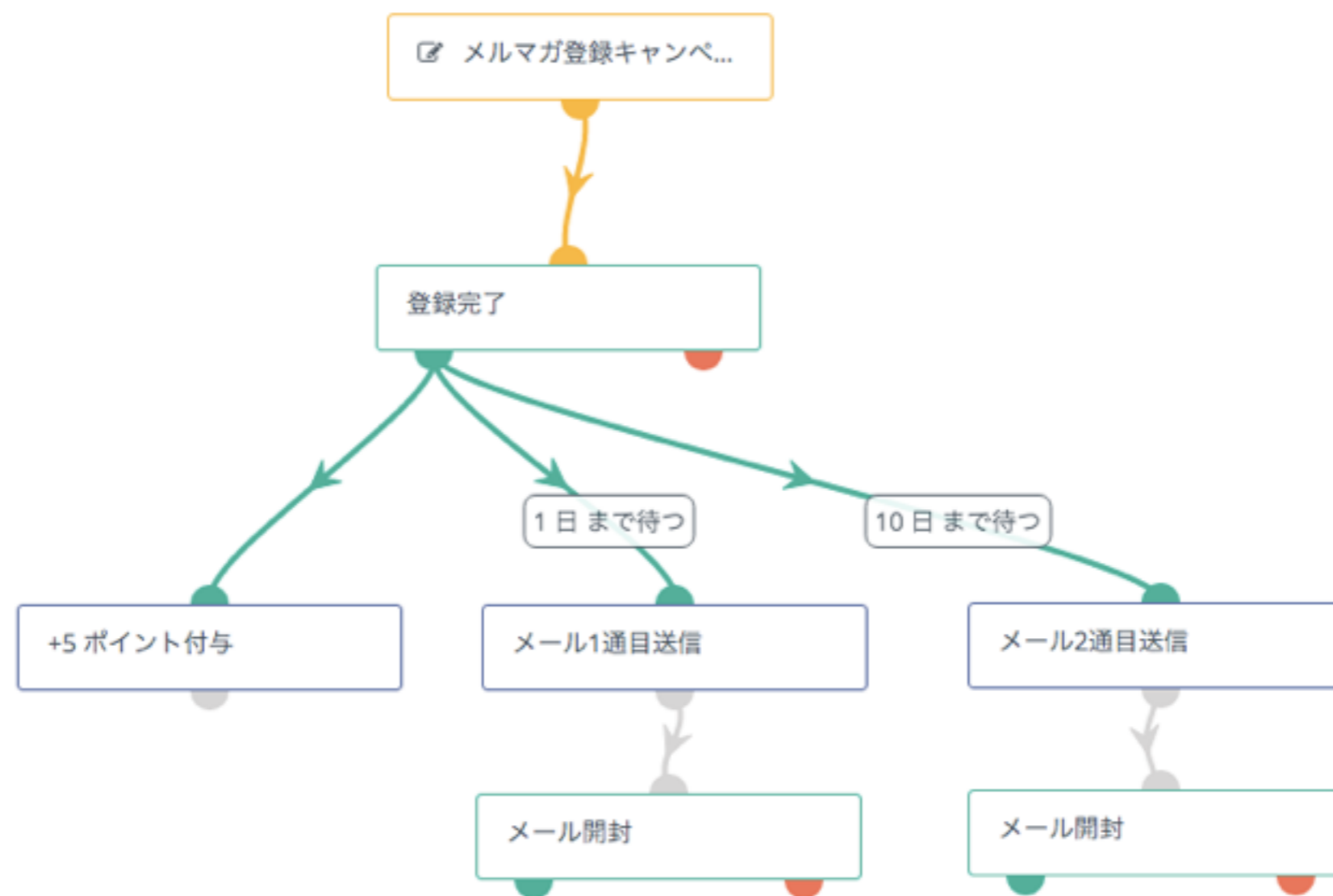
```

```


■ mauticで出来ること②

②キャンペーン=シナリオ作成

- ・ユーザーが特定のページにアクセスした時、またはメールの開封の有無など、条件を付けてマーケティングを自動化。



■ mauticで出来ること③

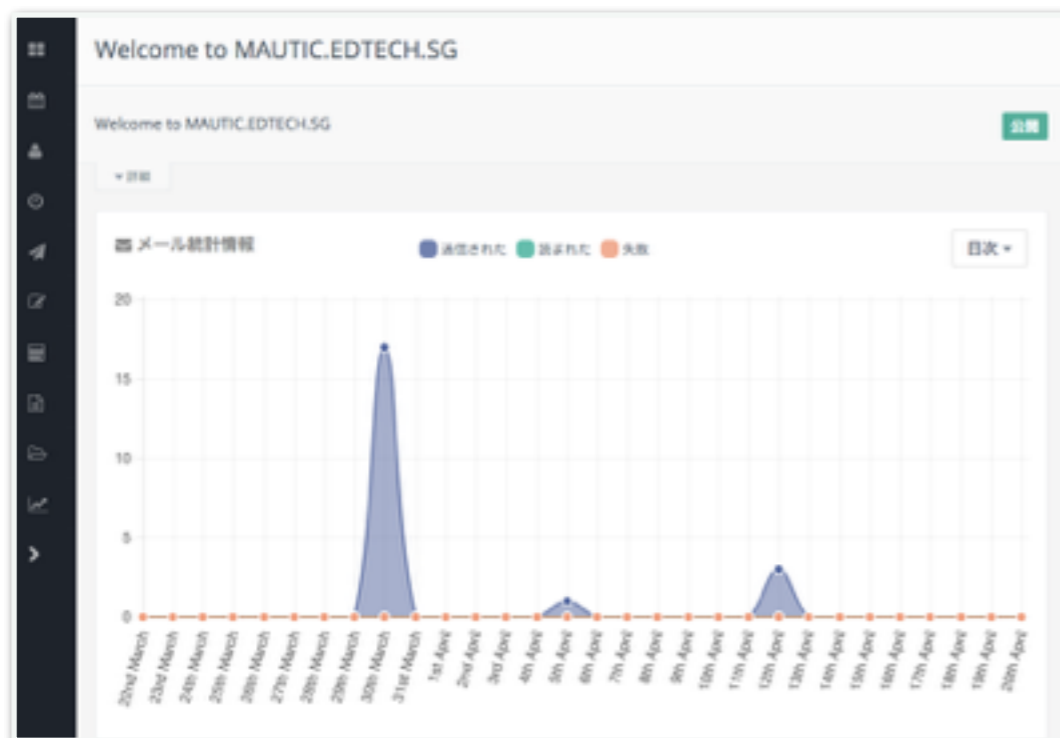
③メール=メールフォロー、メールマーケティング

- ・リスト化したユーザーに最適化したメールを手動もしくはキャンペーンを通して計画、実行
- ・開封率の把握も可能

新規メールテンプレート



キャンペーンやトリガーなどで自動的に送信されるメール



新規メールリスト



手動で選択したリードへの送信メール



■ mauticで出来ること④

④フォーム=フォーム生成 and/or フォームタグ生成

- ・サイトにアクセスしたユーザーの情報を収集するためのフォーム作成
(匿名ビジターを既知ビジターへ)
- ・作成したフォームをベースにタグだけ利用することも可能
(フォームHTMLを自動で生成)

新規キャンペーンフォーム



キャンペーンによってアクションがコントロールされるフォーム
(キャンペーンに利用するフォームはここから作成)

新規スタンドアローンのフォーム



キャンペーンに関係なく、フォーム自体でアクションを持つことができる
(キャンペーンと関係のないフォームを作るときによさそう)

The screenshot displays the Mautic interface for creating a new form. It is divided into two main sections: '新規スタンドアローンのフォーム' (New Standalone Form) and '送信アクションを追加' (Add Send Action).

新規スタンドアローンのフォーム: This section has tabs for '詳細' (Details), 'フィールド' (Fields), and 'アクション' (Actions). Under the 'フィールド' tab, there is a prompt: 「フィールド追加」リストからフィールドを選択してください。 (Please select a field from the 'Field Add' list). Below this is a dropdown menu 'フィールド追加' with the following options: Eメール, URL, キャプチャ質問, チェックボックスのグループ, テキスト, テキストエリア, ラジオグループ, リスト-国, 数, 日にち, 説明エリア, 選択, 隠れた, 電話.

送信アクションを追加: This section has tabs for '詳細' (Details), 'フィールド' (Fields), and 'アクション' (Actions). It contains a prompt: 「送信アクション追加」リストからアクションを選択してください。 (Please select an action from the 'Add Send Action' list). Below this is a dropdown menu '送信アクションを追加' with the following options: アセットアクション, アセットのダウンロード, メールアクション, フォーム結果を送信, ユーザーにメールを送信, リードにメールを送信, アドオンアクション, リードにこの統合を通知する, リードアクション, リードのポイントの調整, リードタグを編集する, リードリストの修正.

■ mauticで出来ること⑤

⑤ポイント＝スコアリング

- ・サイトにアクセスしたユーザーの行動に対してスコア（得点）を付与
- ・ポジティブポイント（+）、ネガティブポイント（-）両方可能
- ・ユーザーの属性や行動に応じてポイント付与するなどし、見込み客のレベルを可視化

アクションの管理

リードがアクションをした際に
付与するポイントを設定

例) リードが資料をダウンロードした時、50ポイント加算

ポイント変更 (+/-) ⑥ *

0

リードが... *

ひとつ選択...

アセットアクション
アセットのダウンロード

フォームアクション
フォーム送信

メールアクション
メールが送られた
メールを開封する

ランディングページアクション
ランディングページを開封

トリガー編集

リードのポイントが一定数に達した時に
アクションを設定

例) 1000ポイントに到達したリードにクーポンメールを送る

ポイントの最低数 ⑥

0

リードカラー ⑥

a0acb8

保存時(もし公開なら)に既存の適用可能なリードヘトリガーしますか?

いいえ はい

詳細 イベント

「イベント追加」リストからイベント

イベント追加 ▾

メールトリガー
メールを送信する

アドオンのトリガー
リードにこの統合を通知する

キャンペーントリガー
リードのキャンペーンを修正

リードのトリガー
リードタグを編集する

リードリストの修正

■ mauticで出来ること⑥

⑥ランディングページ

- ・ 管理画面内でランディングページを作成
(フォーム送信後のページや、資料をダウンロードするためのページなど)
- ・ 言語切替、ABテストも可能
- ・ ページビルダーを使って簡単作成



■ mauticで出来ること⑦

⑦アセット

- ・問い合わせ獲得のコンテンツの元になる、資料や動画ファイルなどを管理
- ・アセットの詳細な統計情報をトラッキング



■ mauticで出来ること⑧

⑧レポート

- ・マーケティング効果を検証するためのレポート機
- ・ページアクセス、メール開封、リードのポイント履歴、アセット（資料など）のダウンロード数などの、数字管理



■ 具体的なシナリオ作成デモ

1. 資料請求プロセス

資料請求フォームにてリクエスト



完了ページ=資料ダウンロード用ページへ **+2**



ダウンロード完了 ⇒ Thanksメール **+30**



ダウンロードしなかった場合 ⇒ 1日後にフォローアップメールの送信

2. メルマガ会員へメール

ウィークリーメルマガの配信



メール開封 **+20**



メルマガ内のリンクをクリック



特定のページへランディング



サイト内滞在時間2分 **+5**

おわり