

NEC社内展開事例のご紹介

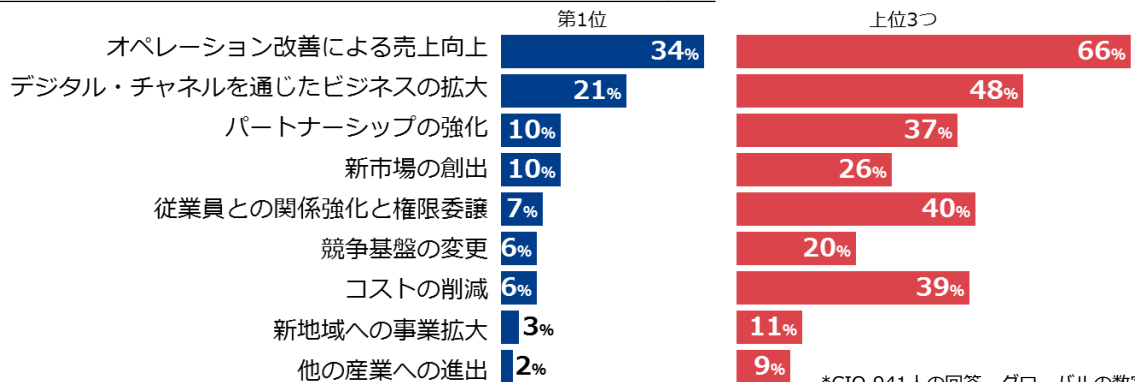
デジタルを活用した顧客接点改革 (デジタルマーケティング)

顧客の創造・関係強化と競争優位性確保を目的として、デジタルマーケティングを活用した営業プロセス改革を進めています。

デジタル化がビジネスに与える影響

- オペレーション改善による売上向上、ICT活用によるビジネス拡大、パートナーシップ、新市場の創出など、事業を伸ばす観点からのICT活用の意識が強まっています。

※デジタル化が自社ビジネスに与える影響についての調査結果



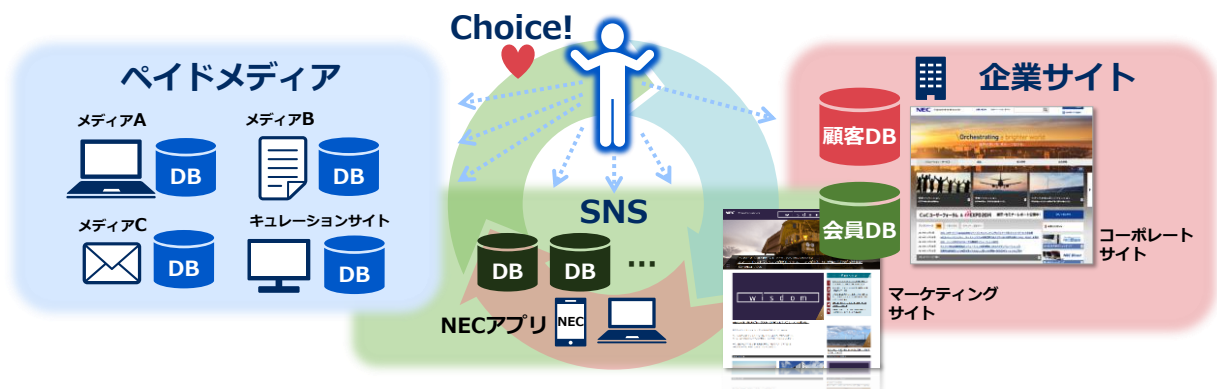
*CIO 941人の回答。グローバルの数字のみ

Source: Gartner Symposium/ITxpo2015, 「CIOアジェンダ2016 デジタル・プラットフォームの構築」 Dave Aron, 28th Oct.2015

デジタルビジネスは 新たな収益源の創出に寄与

NECがデジタルマーケティングで目指していること

- 顧客行動を見える化し、優良顧客に対してタッチポイントの早期化を進めています。
- 様々なコンタクトポイントで一貫したメッセージを発信しデマンドの創出に取り組んでいます。



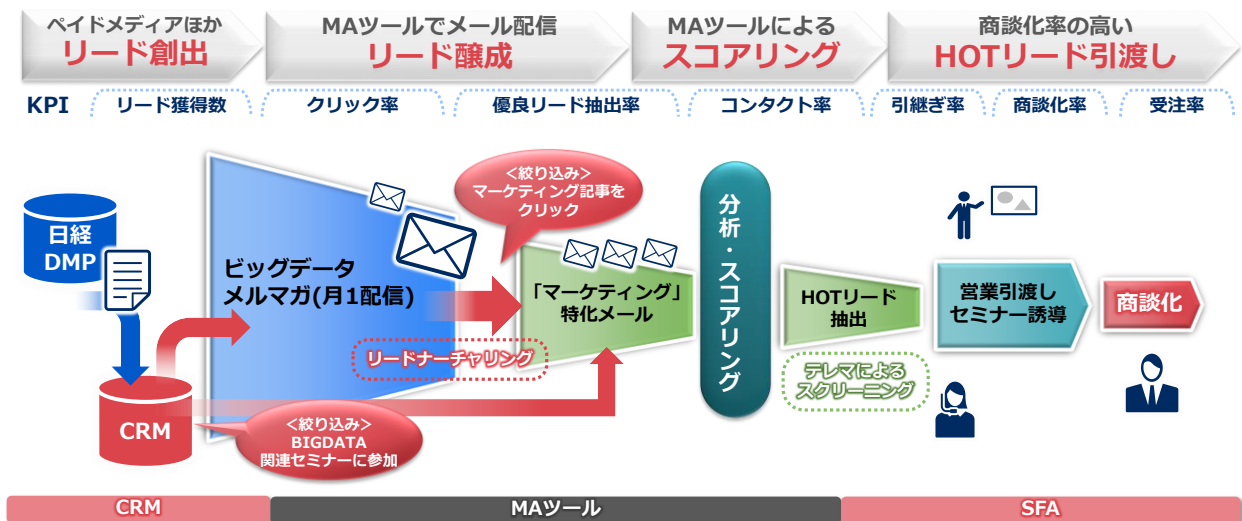
「自社の顧客データ」と
「集客に優れたメディアの顧客データ」を
同じように扱うことが可能に

新市場開拓・新顧客創造のためのデジタル活用を進めています。

- ・マーケティングオートメーション導入等によるマーケティングプロセス改善
- ・マーケティングオートメーションとSFAとの融合（アカウントベースドマーケティング）

NECの取組み事例：BIGDATA×マーケティングキャンペーン

- メディアで獲得した新規リードを、マーケティングオートメーションツールを活用して有望な見込み顧客へと育成
- テレコールによるスクリーニングを実施し、有望案件を営業へ継承



ご参考 NECのデジタルマーケティングソリューション体系

- 弊社自身の実践にて蓄積した知見とノウハウをベースに、貴社のデジタルマーケティング実現をご支援します。
- B to B, B to Cの特徴を踏まえ、貴社のニーズに合わせた最適解をご提案します。

	B to B		B to C
コンサルティング	セールスイノベーション/オムニチャネルマーケティング		
アナリティクス	モバイル	Webアクセス分析	ソーシャルメディア分析
プリセールス	マーケティングオートメーション	Webサイト	デジタルサイネージ
セールス	SFA		EC
カスタマーリレーション	CRM		
バックボーンシステム	販売、生産、在庫、物流、会計		

NEC 第一製造業ソリューション事業部 ソリューション戦略企画グループ

〒105-8540 東京都港区芝三丁目23-1 セレスティン芝三井ビル

TEL:03-3798-9830