



連携概要資料

SFAとMA連携によるPDCAサイクル高速化の実現



Chapter1 自社紹介

Chapter2 提供サービス

Chapter3 MAとSFA連携のメリット

3-1 連携前の状態

3-2 連携後の状態

Chapter4 Mazrica × Marketoの連携詳細

4-1 リード～受注・失注までの情報の一元管理

4-2 webでの行動から営業での高速アプローチ

4-3 営業フェーズに応じたナーチャリングの高度化

Chapter5 Mazrica Sales 特長と機能概要

Chapter6 Mazrica Sales 費用

AGENDA

Chapter1

自社紹介



Chapter1 自社紹介

会社名 株式会社マツリカ/ Mazrica Inc.

所在地 〒103-0004
東京都中央区東日本橋2丁目7番1号 FRONTIER東日本橋6階

代表者名 黒佐英司

設立年月日 2015年4月30日

資本金 1,405,626,010円(資本準備金等含む)

事業内容

- ・クラウドアプリケーションの開発・提供
- ・営業活動におけるコンサルティング業務
- ・その他インターネットインフラ事業の開発・運営

株主

- ・経営陣
- ・DNX Ventures
- ・株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ
- ・アーキタイプベンチャーズ株式会社
- ・SMBCベンチャーキャピタル株式会社
- ・ニッセイ・キャピタル株式会社
- ・いよぎんキャピタル株式会社
- ・ちばぎんキャピタル株式会社
- ・マネックスベンチャーズ株式会社
- ・三菱UFJキャピタル株式会社
- ・きらぼしキャピタル株式会社
- ・フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
- ・株式会社tb innovations
- ・Sony Innovation Fund
- ・大分ベンチャーキャピタル株式会社



Chapter2
提供サービス



成果を自動的に最大化する営業支援ツール



利用企業数
2,800社
突破

利用継続率
98%

アクティブ率
55%

※アクティブ率 = DAU/MA
※上位10%のSaaS平均28.7%と比較し約2倍



Chapter3

MAとSFA連携のメリット



3-1 連携前の状態



それぞれの部門での活用ツールは揃っているがツールを跨ぐ場合、情報共有の遅延や漏れのリスクがあります。
また、受注せずに失注した見込客へのアプローチが漏れる可能性もあります。

3-2 連携後の状態



連携すると以下が実現できます。

- 1.リード～受注・失注までの情報の一元管理
- 2.webでの行動から営業での高速アプローチ
- 3.営業フェーズに応じたナーチャリングの高度化
(失注した見込客への適切なアプローチの実現)

事業全体のPDCAサイクルの高速化

Chapter4

Mazrica × Marketoの連携詳細



Chapter4 Mazrica × Marketoの連携詳細

4-1 リード～受注・失注までの情報の一元管理



Marketo(MA)のフォームから取り込まれたリード情報は
Mazrica(SFA)上のコンタクト(リード)・取引先情報と同期します。(Marketo→Mazrica)
また、Mazrica上のコンタクト情報のMarketoへの同期も可能です。(Marketo←Mazrica)

[詳細はこちら](#)

4-2 webでの行動から営業での高速アプローチ

マーケティング

インサイドセールス

フィールドセールス



株式会社マツリカ

情報 企業情報 商談情報 アクティビティログ

アクティビティログ

ID	日時 (JST)	アクティビティのタイプ	詳細
11	6/21/57	フォームの入力	
11	6/21/57	データ欄の変更	
#日			
10	5/16/02	プログラムのスタート	
10	5/16/02	配信済みメール	
10	5/16/02	メールの配信	
#日			
10	2/16/16	プログラムのスタート	
10	2/16/16	配信済みメール	
10	2/16/16	メールの配信	
#日			

コンタクト情報

会社名: 株式会社マツリカ

住所: [Redacted]

電話番号: [Redacted]

メールアドレス: [Redacted]

Marketoアクティビティ

ID	日時 (JST)	アクティビティのタイプ	詳細
11	6/21/57	ウェブページへのアクセス	
11	6/21/57	ウェブページへのアクセス	
11	6/21/57	ウェブページへのアクセス	

Mazrica CRM interface showing a contact card with various data points and activity logs. The card includes fields for name, phone number, email, and social media links. Below the card, there is a list of recent activities with timestamps and descriptions.

Marketo上のアクティビティログ(リードの行動履歴)をMazrica上でも確認することができます。
営業でのアプローチ時にweb上での行動履歴を参照することで、より見込客に合った対応が可能になります。
(例)インサイドセールスが架電前にwebページの閲覧状況を確認、フィールドセールスの訪問前の準備

Chapter4 Mazrica × Marketoの連携詳細

4-3 営業フェーズに応じたナーチャリングの高度化

フィールドセールス

カスタマーサクセス

 **Marketo™**
An Adobe Company

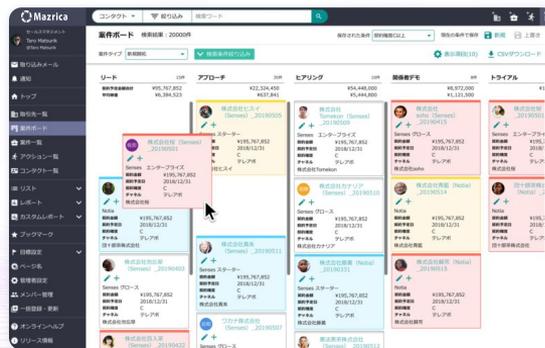
ナーチャリングメール
・アラートメール

 **Mazrica**
Sales



ナーチャリング
メール

アラートメール



Marketo上のリード情報とMazrica上の営業フェーズを同期することができます。
フェーズに応じた(新規顧客、既存顧客、失注リード)ナーチャリング活動ができるようになります。
更に、反応のあったリードはMazricaの案件に自動登録されます。

Chapter5

Mazrica Sales 特長と機能概要



従来のSFA/CRMの問題

旧世代型 SFA/CRM は管理者向け 現場活用には3つの壁



データ入力コスト

高い入力負荷

入力が難しそう..

画面遷移が複雑..



データ活用コスト

曖昧な活用目的

見るべき情報・数字が
分からない..

自分にとって
何の役に立つのか..



運用・定着コスト

設定困難・高額費用

設定が難しすぎる..
サポートから返事が
なかなか来ない..

運用・保守費用が
見合わない..

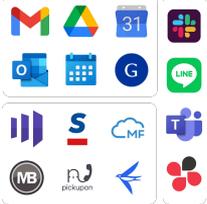


Mazrica Salesの特長

Mazrica Sales は
現場定着ファースト・現場が率先して使いたくなる

簡単データ 入力/蓄積

ツール連携



モバイル/自動化



- ・入力テンプレート
- ・企業DB 70万件
- ・写真文字起こし
- ・名刺取込・音声入力

誰でも データ活用

AI 営業支援

AI予測契約日

2021/06/07

契約予定日: 2021/07/30
差分(AI予測日-予定日): -53日

契約日の予測に影響する項目	影響値
案件詳細項目 リードソース: (外部イベント) 営業支援EXPO	+89%
案件詳細項目 顧客の業界: メーカー/製造業	+66%
以下のアクションが行われていないこと 面談 - 自社紹介/ヒアリング (AE) 訪問 (他の成約案件で行われたフェーズ: 1) 商談の見	+62%

ナレッジ活用



簡単設定 / 運用サポート

充実した多様な
活用セミナー



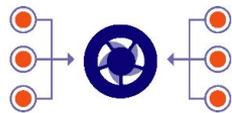
活用伴走型
プレミアムサ
ポート



Marica Sales が他のSFAと圧倒的に違うポイント

現場ファーストで誰でもデータ活用できることに特化

1 簡単にデータが貯まる



入力の半自動化

60万件の企業DB

名刺・テキストOCR

2 リアルタイムで共有される

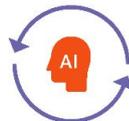


進捗状況の可視化

コミュニケーションの活性

賞賛の文化

3 誰でもでデータ活用できる

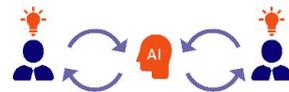


AI分析

自動レポート書き出し

スキルの可視化

4 創造性/生産性が向上する



受注率の向上

顧客接点時間の増加

モチベーションの向上



他SFA製品

将来的な到達可能性 大

入力・運用コストでデータが溜まらず
AI活用・業務効率化を実現困難

データ活用から逆算して設計・開発
AI活用や業務効率化を実現しやすい

マーケティングから組織強化まで一気通貫で実現可能

マーケティング

営業活動

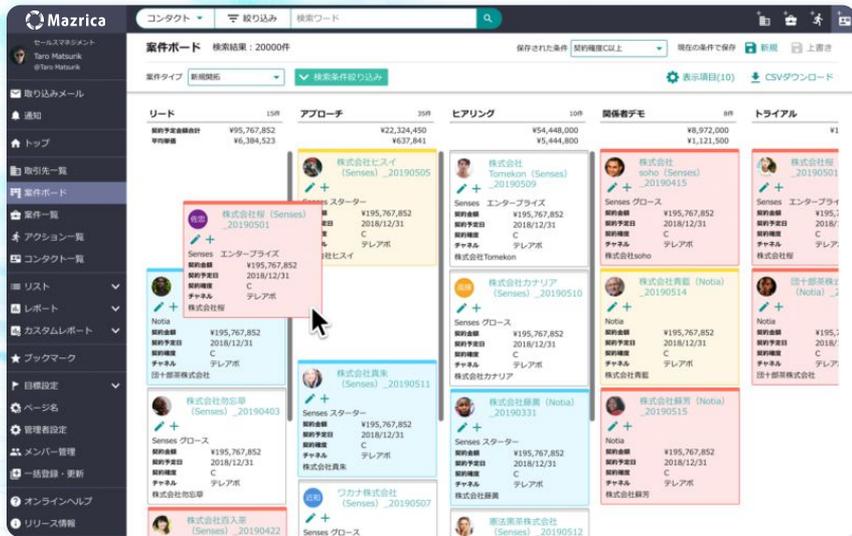
分析・組織力強化



 オートメーション

Chapter5 Mazrica Sales 特長と機能概要

進捗状況の可視化



案件ボードの詳細については [こちら](#)



案件状況 + 次に行うべきことが分かる 自動アラートで確実に推進

ヒアリング	見積中	内定
契約予定金額合計 ¥ 12,000,000 平均単価 ¥ 12,000,000	契約予定金額合計 ¥ 36,000,000 平均単価 ¥ 36,000,000	契約予定金額合計 ¥ 12,000,000 平均単価 ¥ 12,000,000

夜空グループ_配送センター_運営 配送センター業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/02/10 契約確度 D 25% - 25% 完了アクション日 2023/01/20 次回アクション日 -	夕波商事_文書保管 文書保管業務 契約金額 ¥ 36,000,000 契約予定日 2023/06/10 契約確度 C 50% - 50% 完了アクション日 2023/03/31 次回アクション日 2023/04/25	朝焼けホールディングス_輸出関連業務 輸出入海貨業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/05/01 契約確度 A 90%以上 - 90% 完了アクション日 2023/03/17 次回アクション日 2023/04/10
---	--	---

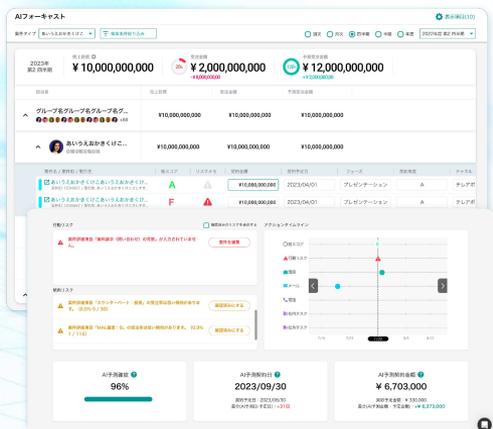
2023/04/25 電話 - 確認 (小野 小町, 夕波商事_文書保管(夕波商事))

13:00 - 13:30

- コメントで上長フィードバック
- 自動アラート

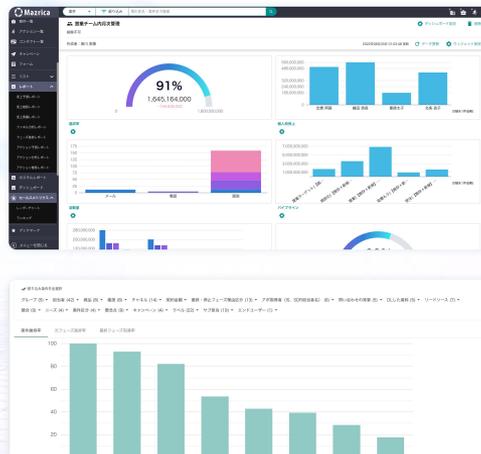
誰でもデータ活用

AIによる営業支援



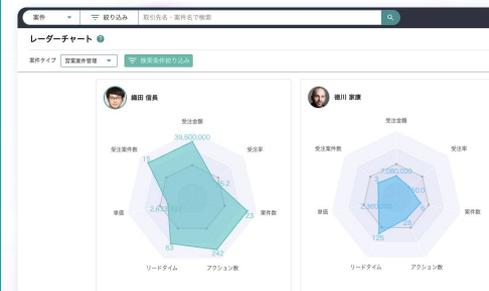
[詳細はこちらから](#)

標準レポート
・ダッシュボード



[詳細はこちらから](#)

スキルの可視化



[詳細はこちらから](#)

運用サポート

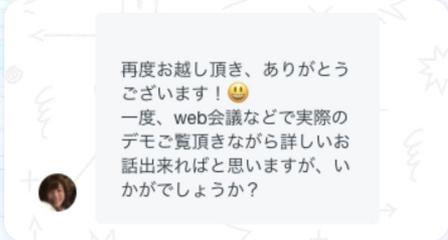
1人1人に寄り添ったリアルタイムチャットサポートと プレミアムサポートで強力支援

リアルタイムチャットサポート

お困り事はチャット相談で
即解決

無料

専任CSチームがサポート



再度お越し頂き、ありがとうございます！😊
一度、web会議などで実際の
デモご覧頂きながら詳しいお
話出来ればと思いますが、い
かがでしょうか？

サポート内容

プレミアムサポート

- ・基本概念 / 操作方法 説明
- ・設定支援：取引先項目
- ・設定支援：案件タイプ
- ・設定支援：案件基本項目 / 詳細項目
- ・設定支援：アクション目的
- ・設定支援：コンタクト項目
- ・運用 / 定着化支援
- ・活用 / 改善支援
- ・事例資料の提供

月額
5万円～

Mazricaが他のSFAと圧倒的に違うポイント

営業現場で実際に活用いただいているお客様が
売上向上や工数削減を実現

Mazrica利用ユーザー
1人あたりの売上アップ率

+39.6%

Mazrica利用ユーザー
1人あたりの工数削減率

-30.0%

Chapter6

Mazrica Sales費用



ライセンス費用(年間契約・一括払い)

スターター Starter

月額27,500円~

5人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額5,500円

小規模企業向けのミニマムプラン

主な機能

顧客・案件・行動管理
メール・スケジューラー自動連携
レポート・データ分析機能
企業データ・プレスリリース自動収集
企業データベースによる自動入力
外部サービス連携
モバイルアプリ対応
監査ログ

Most Popular

グロース Growth

月額110,000円~

10人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額11,000円

全ての営業組織の
成長を支援する基本プラン

主な機能

Starterプランの全機能

+

複数営業タイプ管理
カスタムリスト作成
権限設定
IPアドレス制限
カスタム表・グラフ作成
API連携

見積書作成機能
ダッシュボード
セールスメトリクス
AI案件予測(営業管理ブ
ロセス1つまで)
AI一括名寄せ

エンタープライズ Enterprise

月額330,000円~

20人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額16,500円

カスタマイズ性や AI機能を
利用可能な強カプラン

主な機能

Growthプランの全機能

+

名刺OCR取込み
AI案件予測(案件タイプ無制限)
カスタム項目(無制限)

スポット支援

100,000円/回～

スムーズな運用開始/定着促進のために
ピンポイントでの支援に特化した
短期中集中プラン

サポート内容

SFA初期設定支援
操作説明(入力・活用方法)
分析方法研修
設定変更支援 など

プレミアムサポート

月額50,000円～

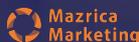
貴社専任のカスタマーサクセスマネージャーが
Mazricaの導入・運用・活用・改善をサポートする
年間支援プラン

サポート内容

チャットサポート
導入支援
運用・定着支援
活用改善・支援

無料デモ・お打ち合わせをご
希望の方は
[こちら](#)よりご都合のよい日程
をご指定ください





最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ
<https://mazrica.com/>