



Mazrica Marketing



ABOUT CORPORATION

会社概要

会社名 株式会社マツリカ／Mazrica Inc.

代表者名 代表取締役CEO 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)

所在地 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F WeWork内

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

Chapter1 Mazrica Marketing

Chapter2 Webフォーム

Chapter3 Webアクセス解析

Chapter4 メール一斉配信

Chapter5 オートメーション

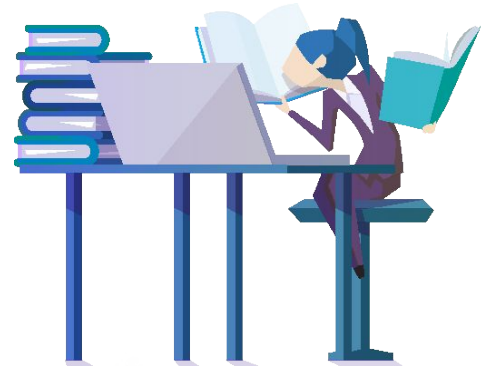
Chapter6 SFA/CRM機能

Chapter7 ご利用料金

AGENDA

Chapter1

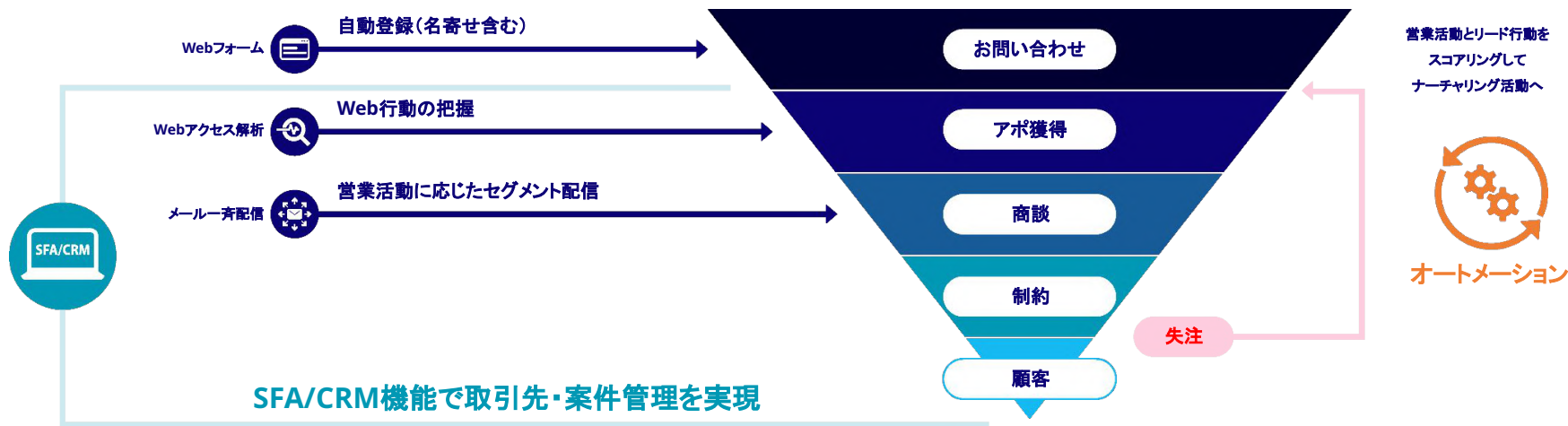
Mazrica Marketing



Mazrica Marketingとは

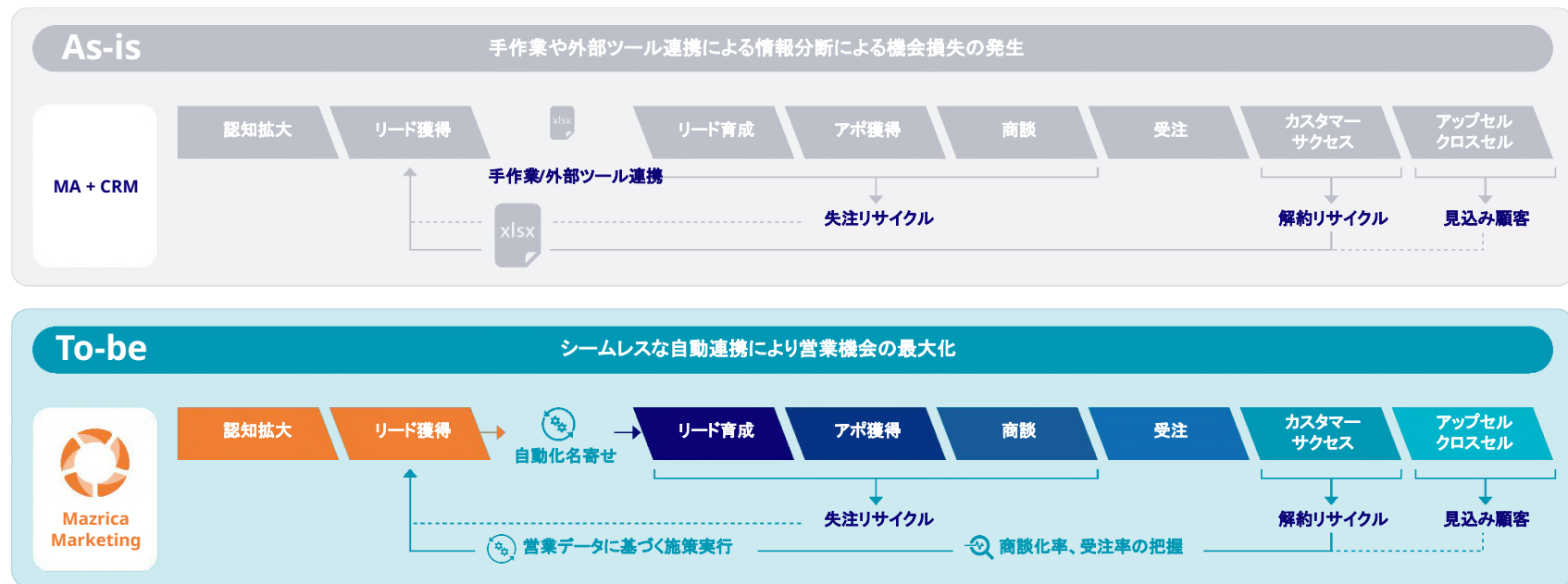
数あるサービスの中でも**案件成約に特化した**マーケティングオートメーションツールです。

SFA/CRM機能が搭載されており、営業活動を基にしたセグメントへのメール配信の他、見込顧客の自動登録(名寄せ含)やWeb行動把握が自動化され、**営業効率化と売上・集客UP**を実現します。



マーケティングと営業のシームレスな連携を1プラットフォームで実現

組織のデータ自動連携によるマーケティング・営業の戦略と実行の高度化



MAツール導入時の大切なポイント

マーケティング部門のみではなく、営業部門との連携による課題解決を行う。

Problem

1

マーケティング施策の棚卸しやマーケティングと営業の連携方式が曖昧な状態でツール導入してしまう

Problem

2

運用設計ができず、マーケティングと営業のオペレーションフローは分断し、業務が非効率になってしまう

Problem

3

結果、最低限のメール配信ツールとなり、マーケティングと営業との連携は進まない。一方で、ツール費用は払い続けることになる

リード獲得～アプローチ・クロスセルまでの全領域の主要課題を解決

	認知拡大	リード獲得	リード育成	アポ獲得	商談	受注	カスタマー サクセス	アップセル クロスセル
 Webフォーム		お問い合わせの自動連携	名寄せによる重複削除					
 Webアクセス解析			顧客のWeb行動把握		顧客理解の深化			
 メール一斉送信					顧客育成のメルマガ配信 セミナーなどのイベント集客メール			
 オートメーション ライフサイクルステージ					営業データを反映したリスト作成 顧客のランク付け(スコアリング) 顧客育成のシナリオ実行			

リード獲得～アプローチ・クロスセルまでの全領域の主要課題を解決

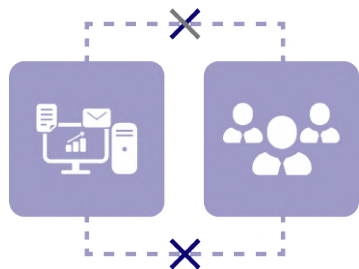
	認知拡大	リード獲得	リード育成	アポ獲得	商談	受注	カスタマー サクセス	アップセル クロスセル
 取引先管理				企業データ・プレスリリースを自動収集				
 案件管理				カード形式による直感的な案件管理				
				カラーラベルによるアプローチ漏れの防止				
 レポート				チャンネル別の売上成果を確認して施策の取捨選択				
				日々のリード獲得数・案件の進捗率を確認				
 モバイルアプリ				顧客のランク付け(スコアリング)				

Mazrica Marketingの特徴

他社MA①

豊富な機能を使いこなすことで細かなマーケティング施策を実行できる

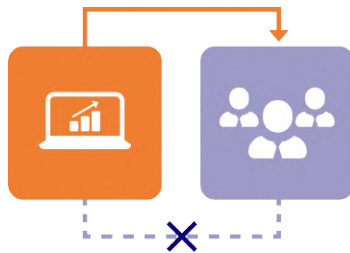
CRMが別システムのため、連携データが限られるため、マーケティング～営業を一気通貫のオペレーション構築ができない



他社MA②

マーケティングに特化した機能が多く、様々なマーケティング施策の実行が容易

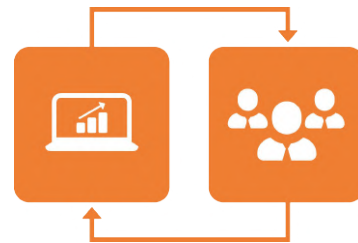
リード(人)に情報を蓄積するため、営業成果に応じたマーケティング施策のPDCAが難しい



Mazrica Marketing

リード獲得～成約、失注といった営業データに応じたマーケティング施策のPDCAができる

マーケティング～営業で一気通貫のオペレーション構築ができる



主要機能(マーケティング機能)



お問合せフォームの情報を
CRMに自動登録し営業へ引
き渡したい



Webフォーム



コンタクトの自社HPの閲覧
履歴を把握して架電や面談
時に役立てたい



Webアクセス解析



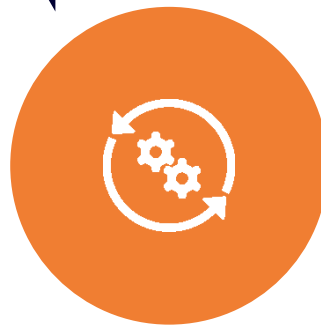
CRMにあるコンタクトヘメル
マガや案内を一斉メール送
信したい



メール一斉配信



CRM内のデータ更新やコン
タクトのWeb閲覧、受信メー
ルへの動きに応じて自動で
スコアリング変更やメール送
信をしたい



オートメーション

主要機能(SFA/CRM機能)



リードが所属する企業の詳細な情報を知りたい



企業データ・プレスリリースの自動収集



リード獲得後の進捗を知りたい



案件進捗レポート



チャネル別のリードの進捗率を把握し施策の改善をしたい



案件進捗レポート
カスタムレポート



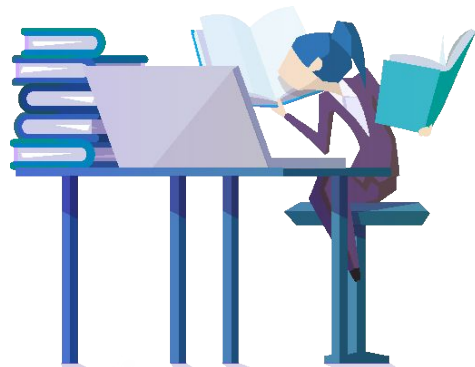
モバイルから案件の進捗・レポートを確認したい



モバイルアプリ

Chapter2

Webフォーム



Webフォームの特徴

SFA “入力ゼロ”



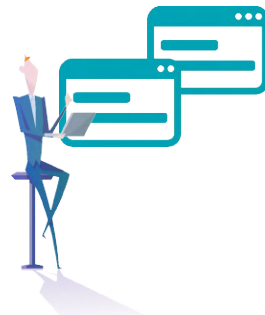
マーケティング施策の棚卸しやマーケティングと営業の連携方式が曖昧な状態でツール導入してしまう

自動名寄せ



Webフォーム情報と取引先、コンタクトを自動名寄せ

かんたん作成



同様、直感的な操作画面でWebフォームを作成可能

Webフォーム機能一覧

フォーム作成	フォーム公開	フォーム入力・送信	フォーム登録・集計
 テンプレート	 フォーム直接公開	 入力バリデーション	 Mazrica Sales 連携
 フォント指定	 HTML埋め込み公開	 スпам対策	 自動名寄せ
 カラーコード指定		 モバイル最適化表示	 PV数
 Webから簡単作成		 自動メール送信	 フォーム送信数
		 メール通知	 コンバージョンレート
			 セグメント化

ドラッグ & ドロップで簡単作成

製品・サービスに関するお問い合わせ

製品・サービスに関するお問合せに関するフォーム

氏名 必須

田中 太郎

メールアドレス 必須

example@example.com

電話番号 必須

0300000000

お問い合わせ内容 必須

お問い合わせ内容を入力してください

無料トライアルへ申し込む 必須

YES NO

送信

**案件項目を配置することで、
案件が自動で作成**

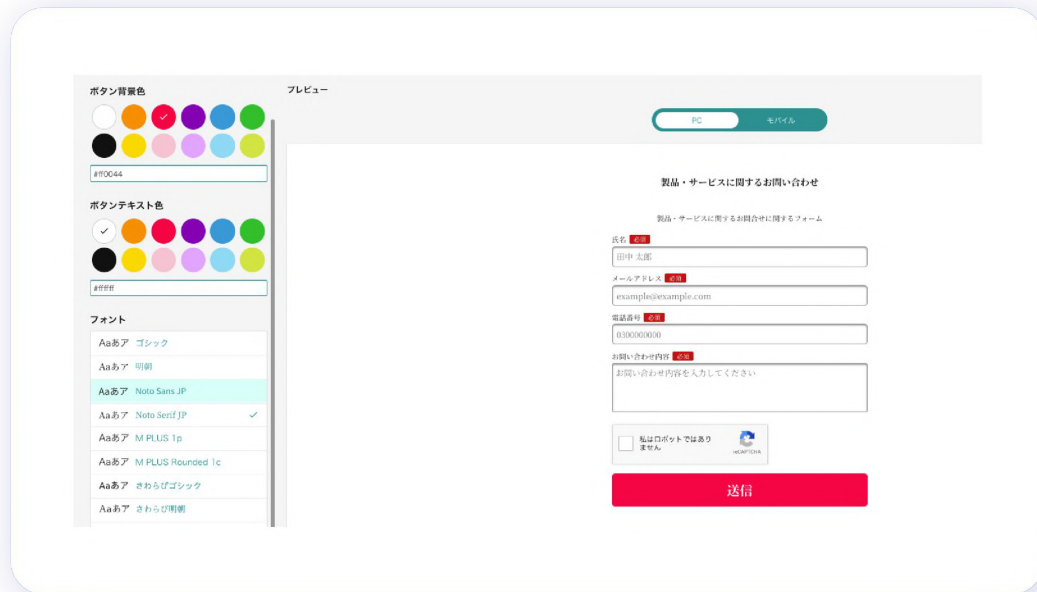
セミナー申し込みフォーム

オンライン営業の飛躍率UP【売上の増大と売上】

氏名 *	田中 太郎
メールアドレス *	example@maazica.com
ご連絡可能な電話番号 *	090-1234-5678 (※携帯電話・固定電話どちらでも入力可です)
会社・組織名 *	株式会社マザリカ
部署 *	
性別 *	☒ 男性 ☐ 女性
選択してください	
パスワード *	
パスワードを再入力してください	
お申し込みの理由 *	

[illegible]

ボタンのカラーや
フォントを指定し、
かんたんWebフォーム作成



Webフォーム - 画面イメージ

PV数、フォーム送信数、CVRを
リアルタイムに把握



重複リードの データクレンジングを効率化

取引先名寄せ

最終更新日時：2022年02月04日 14:01:43

データ更新

全寄せルール選択

取引先名と電話番号

取引先名と電話番号

重複率：99.9% (全体の0.0%)

結合先 (既存対象) と結合元 (削除対象) を選択してください

結合先 (既存対象)	結合元 (削除対象)	取引先名	Mazrica 数	電話番号	業種	業種数	業種名
☐	☐	株式会社マツリカ		03-4405-8443		0	
☐	☐	新マツリカ		03-4405-8443		0	
☐	☐	株式会社マツリカ		03-4405-8443		0	
☐	☐	マツリカ		03-4405-8443		0	
☐	☐	株式会社マツリカ		03-4405-8443		0	

株式会社マツリカ

新マツリカ

株式会社マツリカ

マツリカ

株式会社マツリカ

重複の可能性がある取引先一覧

重複率：21152件 (全体の60%未満)

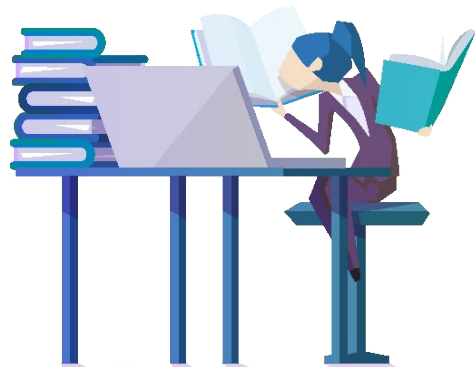
結合先 (既存対象) と結合元 (削除対象) を選択してください

結合先 (既存対象)	結合元 (削除対象)	取引先名	Mazrica 数	業種	業種数	業種名
☐	☒	株式会社マツリカ			0	
☒	☐	新マツリカ			0	
☐	☒	株式会社マツリカ			0	
☐	☒	マツリカ			0	
☐	☒	株式会社マツリカ			0	

結合先

Chapter3

Webアクセス解析



Webアクセス解析の流れ

Webアクセス解析は、匿名・実名顧客がCookieを許可した時点からWeb行動履歴を自動収集します。



Webアクセス解析の特徴

Web 閲覧履歴



Webページの閲覧履歴を自動収集・
潜在リード(メールアドレス不明の状態)から閲覧履歴を収集します
メール配信または Webフォーム送信時に過去閲覧履歴を自動反映します

PV 数蓄積



閲覧履歴を元に同一ページの PV数を累計表示

滞在時間把握



ページタイトル、URLだけでなく、滞在時間も正確に収集

Webアクセス解析の特徴



設定は自社サイトへスクリプト
をコピー&ペーストするだけ

アクセス解析設定

対象ウェブサイトに以下のコードを追加することにより、コンタクトページにて、ウェブサイト訪問者のアクセス履歴を参照することが可能となります。以下のコードをコピーして、ウェブサイトの<head></head>の間に貼り付けてください。

埋め込みコード

```
<script charset="utf-8" type="text/javascript" src="https://www.mazrica.com/js/track.js"></script>
<script>
  (function() {
    var script = document.createElement('script');
    script.src = 'https://www.mazrica.com/js/track.js';
    document.head.appendChild(script);
  })();
</script>
```

 コードをコピー

Web閲覧履歴を自動収集

The screenshot displays the Mazrica web analytics dashboard for a contact named 太郎 (Taro). The interface is divided into two main sections: 'Contact Information' and 'Activity Log'.

Contact Information: 太郎 (Taro)

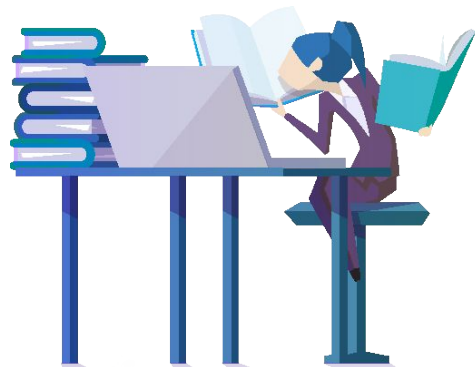
- Buttons: 統合 (Merge), 削除 (Delete)
- Tabs: コンタクト情報 (Contact Information), 案件 (Cases), アクティビティ (Activity)
- Buttons: 新しいアクションを登録しよう (Register new action)
- Section: アクティビティを絞り込む (Filter activities)
- Dropdown: 複数選択中 (4) (Multiple selection in progress (4))
- Search: 検索 (Search)
- Selection: ☒ 全て選択 (Select all), ☐ 選択解除 (Deselect)
- Filter by Action Type (アクション種別):
 - ☐ システムによる登録/更新 (Registration/Update by system)
 - ☐ ユーザーによる登録/更新 (Registration/Update by user)
 - ☒ Webアクセス (Web access)
 - ☐ メール配信 (Email distribution)
 - ☐ フォーム送信 (Form submission)
- Filter by Action Type (アクション種別):
 - ☒ 面談 (Interview)
 - ☒ メール (Email)
 - ☒ 電話 (Phone)
 - ☐ 社内タスク (In-house task)
 - ☐ 社外タスク (Out-house task)
- Activity Log (アクティビティログ):
 - 16:00 - 17:00: 太郎 (Taro) 重臣 秀吉 (Shigeo Shigeo) 16:00 - 17:00. Comments: コメント (Comment).
 - 11:30 - 11:30: Webアクセス (Web access) 11:30 - 11:30. Summary: 総PV数: 9 (Total PVs: 9), 総クリック数: 8 (Total clicks: 8), 合計滞在時間: 40秒 (Total stay time: 40 seconds).
 - 16:00 - 17:00: 電話 (Phone) 16:00 - 17:00.

Activity Log (アクティビティログ)

- Buttons: 別タブで一覧を開く (Open list in new tab)
- Activity Log (アクティビティログ):
 - PV (Page View): 2020/07/31 15:00. Location: 地域トップビルダーの大改革! 「組って」受注できる強い営業組織の... (Local top builder's big reform! "Team up" to receive orders with a strong sales organization...). (Stay time: 20 seconds). URL: <https://product-senses.mazrica.com/senseslab/knowledge/>
 - Click (クリック): 2020/07/31 15:00. Location: 地域トップビルダーの大改革! 「組って」受注できる強い営業組織の作... (Local top builder's big reform! "Team up" to receive orders with a strong sales organization's work...). URL: <https://product-senses.mazrica.com/senseslab/aaaaaaaaknowledge/>
 - PV (Page View): 2020/07/31 15:00. Link URL: <https://m.facebook.com/senses.mazrica/posts/736929473314023>. Ref URL: <https://product-senses.mazrica.com/senseslab/knowledge/gamification>. Query Parameters: ?fbclid=IwAR2CXXf-nGqBAmqplHdzHVTpxKgaBAaR2mLR4hy9LE5oIw0B7q2GOble1qw. IP Address: xxx.xxx.xxx.xxx. User Agent: Mozilla/5.0 (Macintosh; Intel Mac OS X 10_15_5) AppleWebKit/537.36 (KHTML, like Gecko) Chrome/89.0.4389.114 Safari/537.36.
 - Senses | 資料請求フォーム (Form request for materials) (Stay time: 22 seconds). URL: <https://product-senses.mazrica.com/form/>

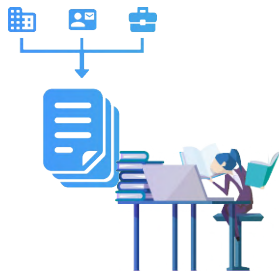
Chapter4

メール一斉配信



メール一斉配信の特徴

Mazrica Sales連携



取引先、案件、コンタクトデータから、あらゆる条件でリスト作成が可能

配信数無制限



登録メールアドレス数による従量課金のため、メール配信数は上限無し

かんたん作成



直感的な操作画面でメール作成・配信が可能

メール一斉配信機能一覧

メール作成・配信



セグメント配信



テキスト/HTMLメール



グループ配信



添付ファイル



差し込み機能

集計・管理



配信停止管理



開封集計

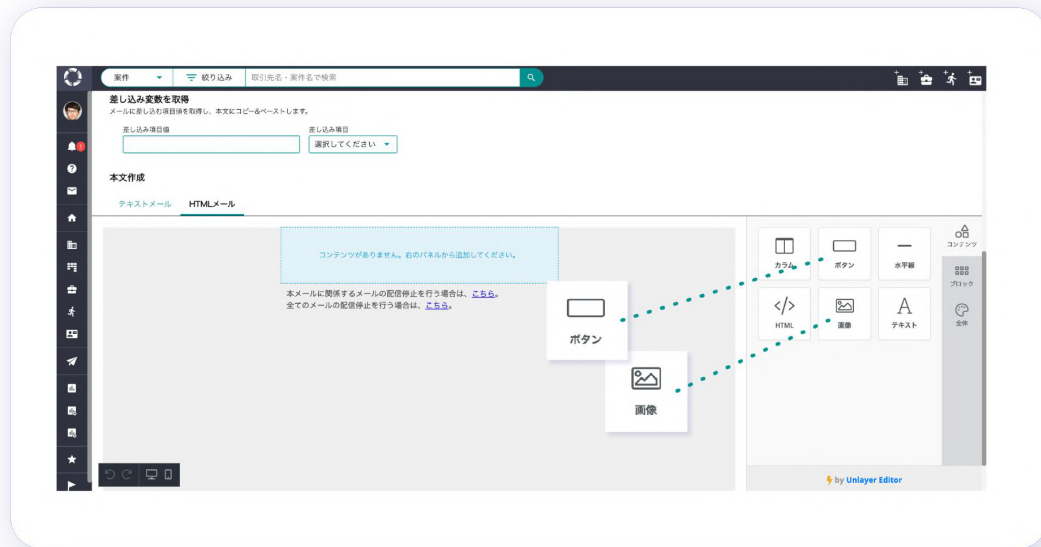


クリック集計



開封・クリックリスト確認

ドラッグ & ドロップで かんたんHTMLメール作成



案件進捗のデータも使って
縦横無尽にセグメントが可能

取引先

and

案件

or

コンタクト

取引先名、住所、業種、登録項目 (テキスト)

メール送信履歴 案件の有無
選択してください 選択してください

doctype radio
- 選択してください (ID)

案件タイプ 住所名、取引先名、登録項目 (テキスト)、最終・停止フェーズ (プルダウンメニュー)

案件のステータス 案件のステータス 案件のステータス 案件のステータス 案件のステータス 案件のステータス
選択してください 選択してください 選択してください 選択してください 選択してください 選択してください

検索アクションなし ☐ 1週間以内 ☐ 1週間~1ヶ月 ☐ 1ヶ月以上 絞り込みなし (全選択)

グループ 検索条件 フェーズ 市場 取引履歴
全選択中 (ID) 全選択中 (ID) 全選択中 (ID) 全選択中 (ID) 全選択中 (ID)

チャネル 最終・停止フェーズ (プルダウンメニュー)
全選択中 (ID) 全選択中 (ID)

名前、メール、電話、携帯番号、取引先名、町数、性別、登録項目 (テキスト)

コンタクト作成日 開始 コンタクト作成日 終了
選択してください 選択してください

最近アクション未実行 ☐ 1週間以内 ☐ 1週間~1ヶ月 ☐ 1ヶ月以上 絞り込みなし (全選択)

radio number
全選択中 (ID) 全選択中 (ID)

開封・クリック率 配信停止状況を一覧表示

メール一覧

+ 新規メール作成

🔍 タイトル名検索

表示件数 10

🔧 表示項目(10)

タイトル	種別	送信数	エラー	開封数	開封率	クリック済み	クリック率	本キャンペーンを配信停止	配信日時	ステータス
配信停止URLテスト		0	0	0	0%	0	0%	0		作成中
test_notification		0	0	0	0%	0	0%	0	2020/03/18 11:31	送信済み
【変化に対応できる営業組織をつくるには?】 成長ベンチャー2社の営業責任者がぶっちゃけトーク!【明日開催 参加型WEBセミナー】-2		0	0	4	0%	1	0%	0	2020/03/18 18:13	送信済み
【変化に対応できる営業組織をつくるには?】 成長ベンチャー2社の営業責任者がぶっちゃけトーク!【明日開催 参加型WEBセミナー】		0	0	1	0%	0	0%	0	2020/03/17 22:10	送信済み
ngna		0	0	0	0%	0	0%	0	2020/03/13 16:07	送信済み
テストメール		0	0	0	0%	0	0%	0		作成中

開封(クリック)済み一覧から
効率的なアポイント取得
架電業務を実現可能



AIキャンペーンメール(AIメール作成サポート) - 画面イメージ

キーワードやURLから
AIがメール作成をサポート



作成したメールを確認

作成結果

件名

【ご招待】 特別キャンペーンのお知らせ

本文

%ContactName%様

いつも弊社のサービスをご利用いただき、誠にありがとうございます。

この度、特別なキャンペーンを開催いたします！

ご参加いただいたお客様には、豪華な特典をご用意しております。

キャンペーンの詳細については、下記のURLからご確認ください。
(URLをここに入力)

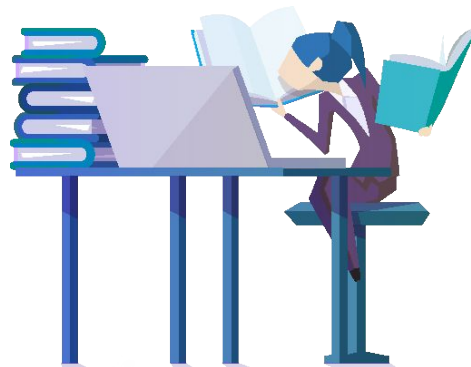
ご参加いただくためには、期限内にURLよりお申し込みいただく必要がございます。

< 作り直す

押入する

Chapter5

オートメーション



オートメーションの特徴

営業活動との連携



営業案件のフェーズ状況に応じて、コンタクトのライフサイクルステージを自動更新し、セグメント化

スコアリング



Web行動やメール開封、メール内 URLクリックに連動したスコアリングの自動化

シナリオ設計



データ更新やコンタクト行動に応じてステップメールや社内通知の自動化

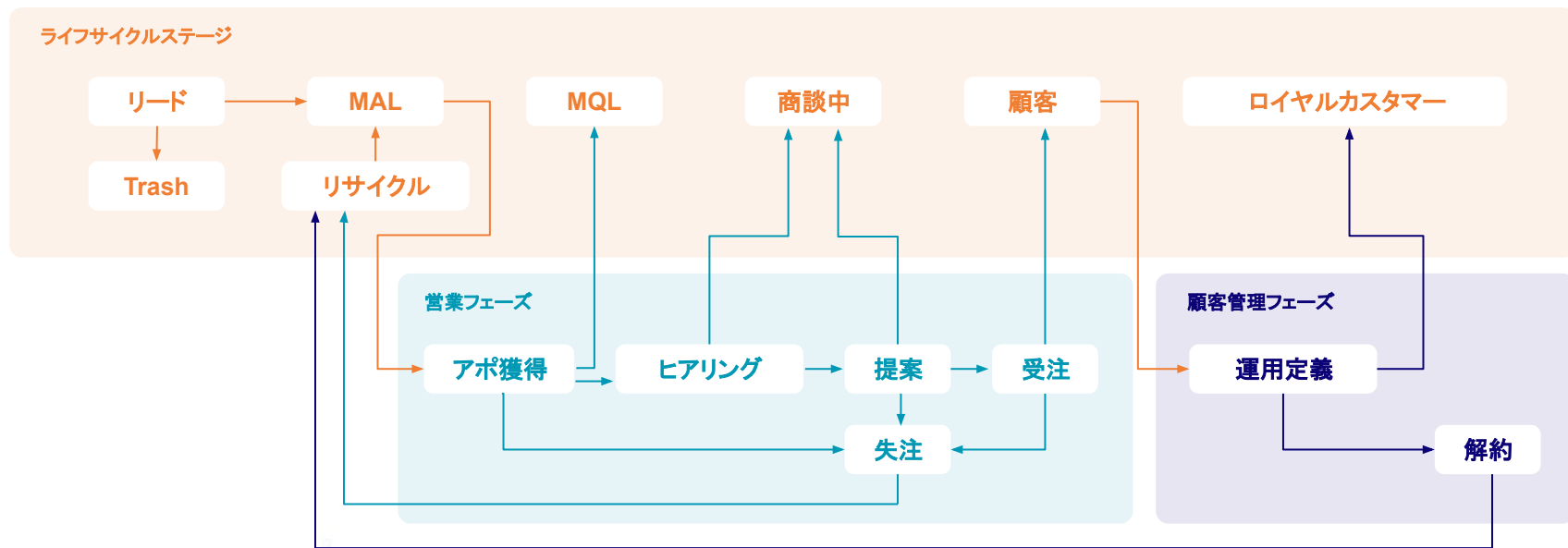
オートメーション機能一覧

指定した実行フローに応じて、営業活動と連動した自動化を実現します。

トリガー(オートメーション実行起点)	ルール	オペレーション	ライフサイクルステージ
 コンタクト更新	 条件分岐 (コンタクト項目利用)	 コンタクトデータ更新	 コンタクトへのライフサイクルステージ設定
 フォーム送信		 メール送信	 案件フェーズとライフサイクルステージの自動同期
 メール開封		 Slack通知	
 メール内 URLクリック		 Teams通知	
 Webサイトアクセス			

ライフサイクルステージとは

ライフサイクルステージは、購買プロセスにおいて、コンタクトがどこに属するか明示する項目です。営業活動の案件のフェーズをライフサイクルステージに自動反映してセグメント化することができます



ライフサイクルステージ - 設定画面イメージ

案件フェーズとの自動更新を 簡単設定

案件フェーズ

案件フェーズ名

リード

有効コネクト

初回面談

トライアル

見積

クロージング

成約

失注

保留

ライフサイクルステージ

ライフサイクルステージ

→ リード

→ 見込み顧客

→ アポ取得

→ 商談中

→ 商談中

→ 商談中

→ 顧客

→ リサイクル

→ リサイクル

設定開始

シナリオ作成は直感的な画面 から簡単操作

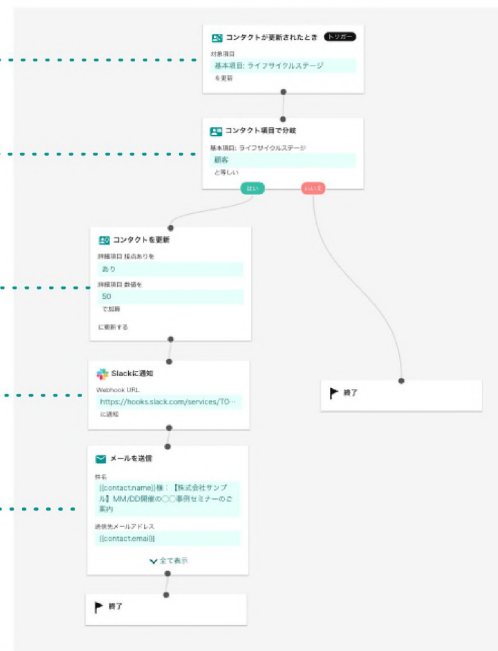
ライフサイクルステージが更新されたら
オートメーション開始

ライフサイクルステージが「顧客」の場合
に処理を行う

コンタクトの項目（スコアリングなど）を
更新する

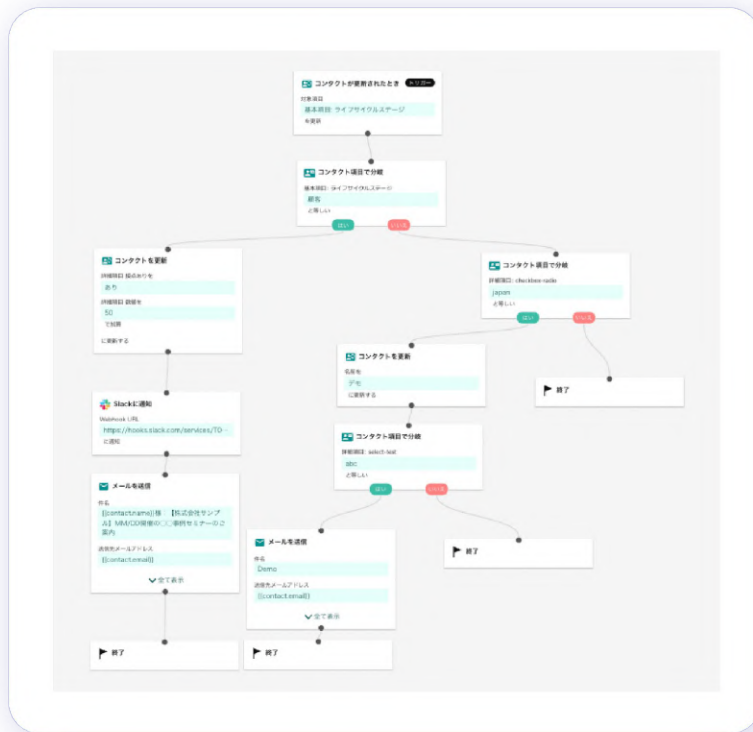
社内 Slack に通知する

お礼メールを送信する



オートメーション - 設定画面イメージ

複雑なフローも設定可能

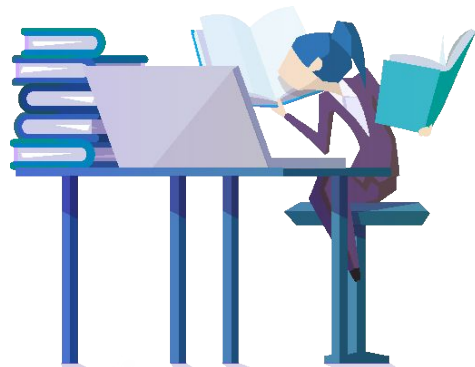


実行結果を一覧表示

[illegible]

Chapter6

SFA/CRM機能



SFA/CRM機能の特徴

簡単データ入力



使いやすいUI/UXによるデータ入力の向上

誰でもデータ活用



営業マネジメントに必要な指標を抑えた
8種類のレポートが標準装備

簡単設計/運用サポート



設定画面もシンプル・直感的で誰でも使いこなせる

SFA/CRM機能の特徴



顧客・案件・行動管理



メール・スケジューラ
自動連携



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
自動収集



各種標準レポート
ダッシュボード



各種外部サービス連携



モバイルアプリ対応



監査ログ

案件状況を一目で把握

The screenshot displays the Mazrica SFA/CRM interface. The top navigation bar includes a search bar and a sidebar menu on the left. The main area is titled '案件ボード' (Case Board) and shows a grid of case status cards. A tooltip is visible over one of the cards, providing detailed information about a specific case.

案件ボード 検索結果: 20000件

保存された条件: 契約確度C以上 | 現在の条件で保存 | 新規 | 上書き

表示項目(10) | CSVダウンロード

リード 15件

契約予定金額合計	契約予定日	契約確度	チャネル
¥95,767,852	2018/12/31	C	テレアポ
¥6,384,523			

アプローチ 35件

契約予定金額合計	契約予定日	契約確度	チャネル
¥22,324,450	2018/12/31	C	テレアポ
¥637,841			

ヒアリング 10件

契約予定金額合計	契約予定日	契約確度	チャネル
¥54,448,000	2018/12/31	C	テレアポ
¥5,444,800			

関係者デモ 8件

契約予定金額合計	契約予定日	契約確度	チャネル
¥8,972,000	2018/12/31	C	テレアポ
¥1,121,500			

トライアル 1件

契約予定金額合計	契約予定日	契約確度	チャネル
¥1			

Tooltip: 株式会社ヒスイ (Senses) _20190501

Senses エンタープライズ

契約金額 ¥195,767,852

契約予定日 2018/12/31

契約確度 C

チャネル テレアポ

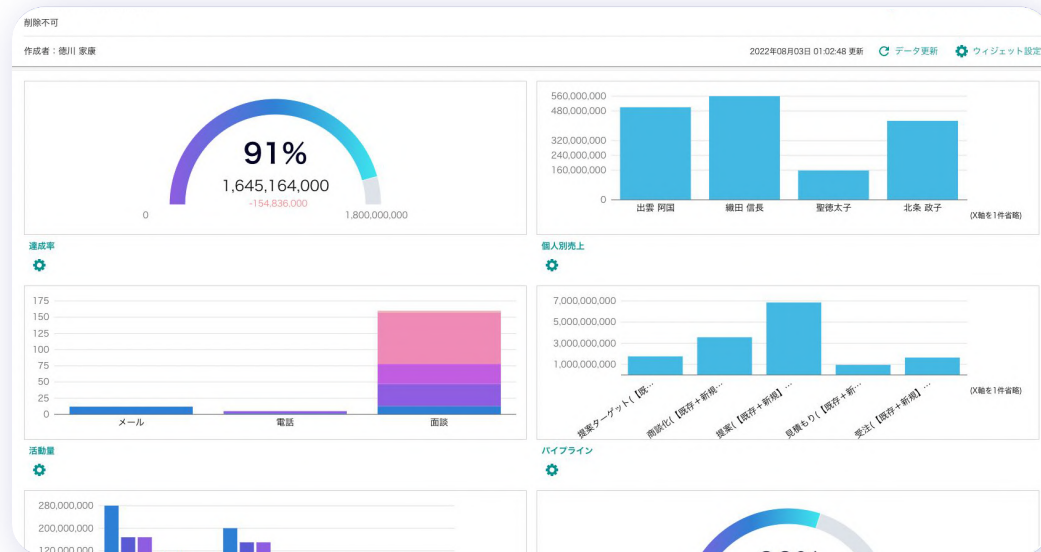
株式会社ヒスイ

企業データベースによる自動収集 - 画面イメージ

80万件以上の企業DBと
自動で連携

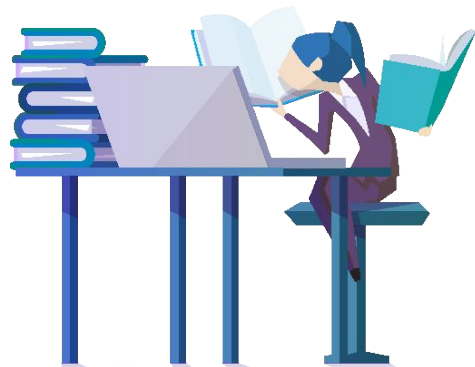


標準レポート・ダッシュボード でマーケティング施策を検証



Chapter7

ご利用料金

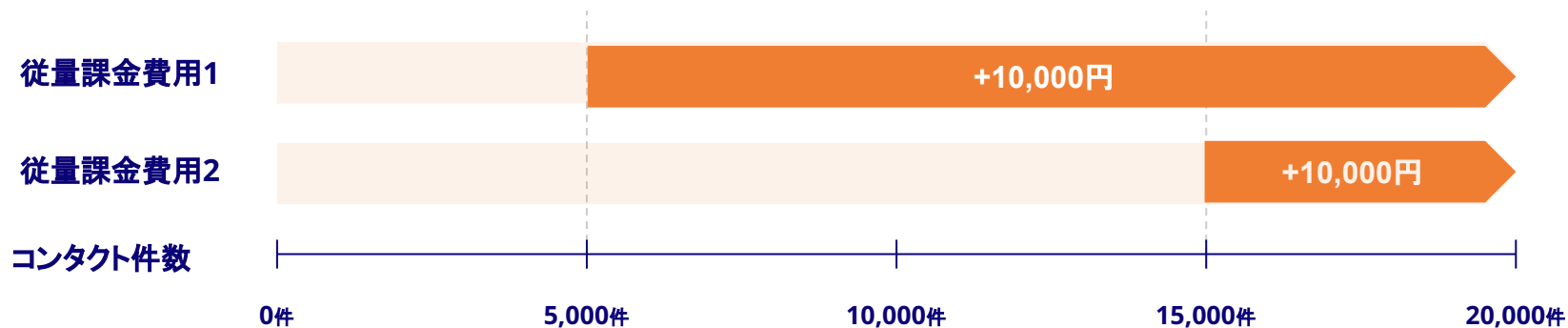


初期費用・月額費用

初期費用	月額費用
0円	月額 157,500円 5人のユーザーを含む 追加ユーザーあたり月額9,500円 コンタクト(リード)件数 5,000件までを含む 追加10,000件あたり月額10,000円

- ・コンタクト件数 5,000件を超過した場合、コンタクト 10,000件分(10,000円/月)を追加購入契約したものとみなし、超過した契約月を含む残契約期間の月数に応じた金額をお支払い頂きます。以降、購入済コンタクト数を超過する毎に 10,000円/月(コンタクト 10,000件分)を追加購入して頂きます。また契約期間内においてはコンタクト数が減少してもご契約金額の減額は致しません。
- ・次年度契約更新時は更新後月初の件数に応じた金額をお支払い頂きます。

コンタクト(リード)件数の増減によるご利用金額例



- ・Mazrica Marketing登録コンタクト件数は毎月月初に算出し、追加課金費用については当月末日に契約期間分を一括でお支払い頂きます。
- ・追加課金費用が発生した場合は、契約期間中にコンタクト登録件数が減少したとしても減額・返金は致しません。
- ・次年度契約更新時には、更新月の月初のコンタクト件数に応じた金額を契約期間分一括でお支払い頂きます。
- ・コンタクト登録件数は、メールアドレスがないものはカウント対象外と致します。



Mazrica
Sales

Mazrica
Marketing

Mazrica
BI

Mazrica
AI

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/>