

SalesforceCRMでWEB来訪者を可視化する

shimoto のご紹介

ブリッジインターナショナル株式会社

尾花 淳 Twitter [@obanajun](https://twitter.com/obanajun)

BRIDGE
GROUP

ブリッジインターナショナルご紹介

セールスBPO®サービス



セールスコンサルティングサービス

CRM/SFA導入支援サービス



セールスデータマネジメントサービス

顧客との接触履歴

打ち合わせ

Eメール

お問い合わせ

資料請求

セミナー来場

WEB来訪



顧客との接触履歴

WEB来訪

WEBにおける顧客との接触履歴は
SalesforceCRMに取り込めない・・・



Web閲覧行動可視化



お客さま



名前	日付	完了	最終更新日時
Web閲覧 www.bridge-c.com	2009/10/07	完了	2009/10/23 19:44
Web閲覧 www.bridge-c.com	2009/10/07	完了	2009/10/21 21:18
Web閲覧 www.bridge-c.com	2009/10/21	完了	2009/10/21 20:13
Web閲覧 www.bridge-c.com	2009/10/20	完了	2009/10/21 20:13
Web閲覧 www.bridge-c.com	2009/10/20	完了	2009/10/20 19:30

Activity Detail View:

- 名前: Web閲覧 www.bridge-c.com
- 日付: 2009/10/07
- 完了: 完了
- 最終更新日時: 2009/10/07 14:06
- URL: <http://www.google.co.jp/search>
- 詳細: 検索結果 | 検索結果の表示 | 検索結果の表示 | 検索結果の表示 | 検索結果の表示 | 検索結果の表示



自社内

Webサイトの閲覧行動をSalesforce上でリアルタイムに可視化

WEBサイト閲覧行動のリアルタイム把握

- 閲覧ページ 閲覧日時
- 来訪リファラー および 検索ワード
- 閲覧ページ別滞在時間
- 来訪回数 来訪時閲覧ページ数・総滞在時間
- 来訪頻度

いま対応すべきリードは？

DM

FAX

Eメール

電話

訪問



120

100

80

60

40

いま対応すべきリードは？

DM

FAX

Eメール

電話

訪問



問合せ



調査・検索



興味・認知



無関心

120

100

80

60

40



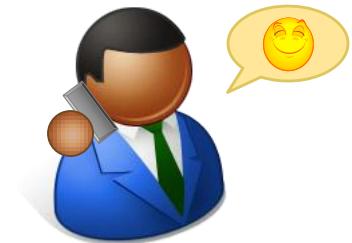
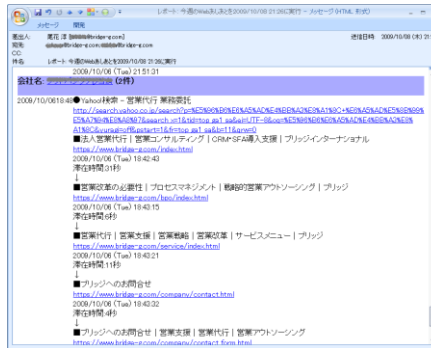
タイムリーなアプローチ実施



“滞留”リード



shitoで察知



興味ポイントの想定

コメント

●営業改革 - Google 検索

<http://www.google.co.jp/search?hl=ja&q=%E5%96%B6%E6%A5%AD%E6%94%B9%E9%9D%A9&lr=&aq=f&oeq=1&oeq=2&oeq=3&oeq=4&oeq=5&oeq=6&oeq=7&oeq=8&oeq=9&oeq=10>

■営業戦略 | 豊富な営業ノウハウによる効果的な営業戦略の提案 | プロセスマネジメント | ブリッジ

<http://www.bridge-g.com/service/consul.html>

2010/04/20 (Tue) 16:59:24

滞在時間:13秒

↓

■営業戦略 | 豊富な営業ノウハウによる効果的な営業戦略の提案 | プロセスマネジメント | ブリッジ

<http://www.bridge-g.com/service/consul.html>

2010/04/20 (Tue) 16:59:38

滞在時間:7秒

↓

■営業戦略 | コミュニケーションデザイン | 営業ノウハウ | 営業トーク | ブリッジ

http://www.bridge-g.com/service/consul_3.html

2010/04/20 (Tue) 16:59:54

滞在時間:11秒

↓

■営業戦略 | セールスプロセスの最適化 | 営業組織の再構築 | 業務改革 | ブリッジ

http://www.bridge-g.com/service/consul_2.html

2010/04/20 (Tue) 17:00:06

滞在時間:1分5秒

↓

■セールスBPOサービス | ブリッジ

<http://www.bridge-g.com/service/salebpoS/index.html>

2010/04/20 (Tue) 17:01:11

滞在時間:18分17秒

↓

■ブリッジへのお問合せ

<http://www.bridge-g.com/company/contact.html>

2010/04/20 (Tue) 17:19:59

滞在時間:3秒

↓

■ブリッジへのお問合せ | 営業支援 | 営業代行 | 営業アウトソーシング

https://www.bridge-g.com/company/contact_form.html

2010/04/20 (Tue) 17:20:02

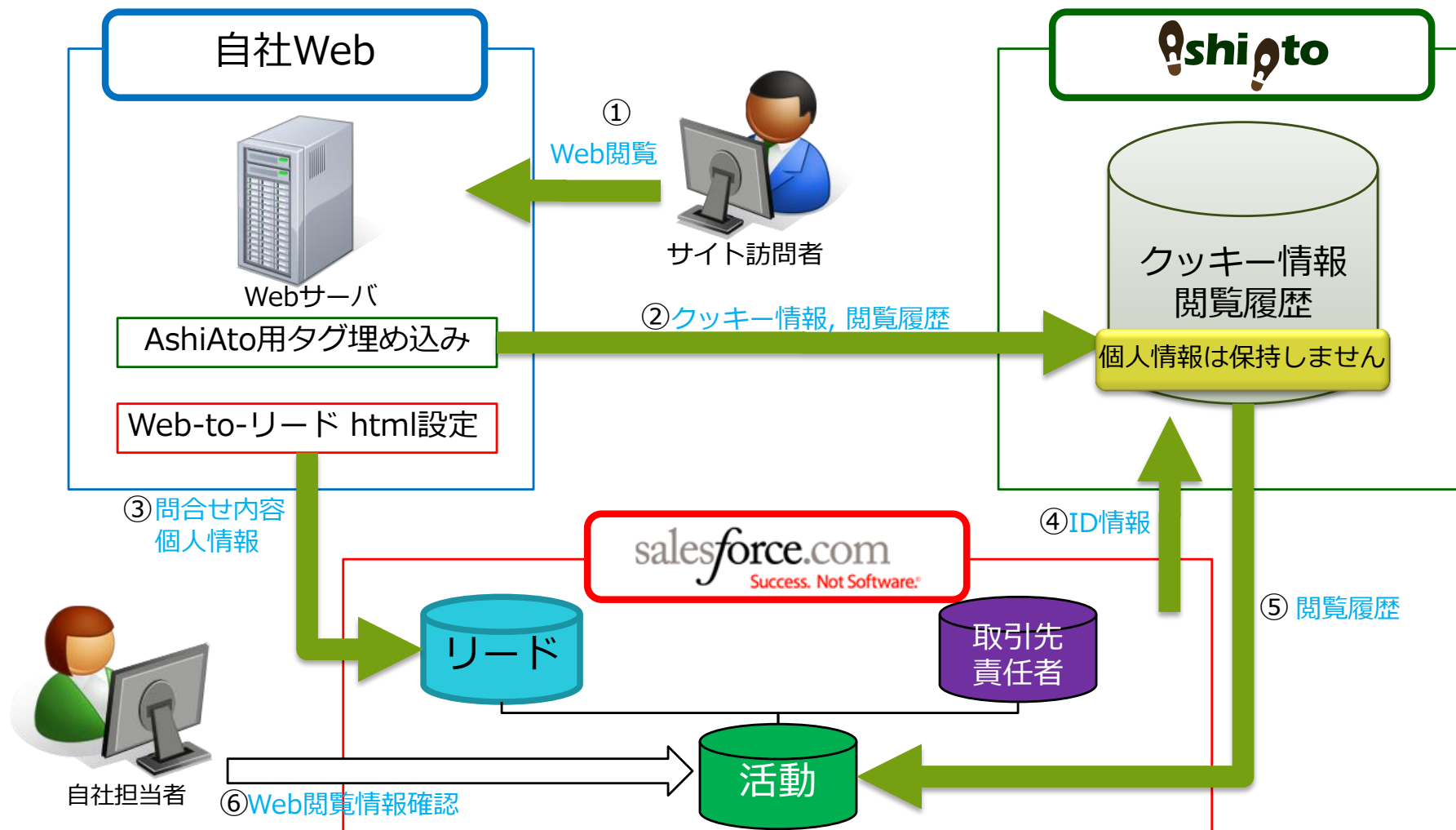
リファラーと検索ワード

閲覧ページと滞在時間

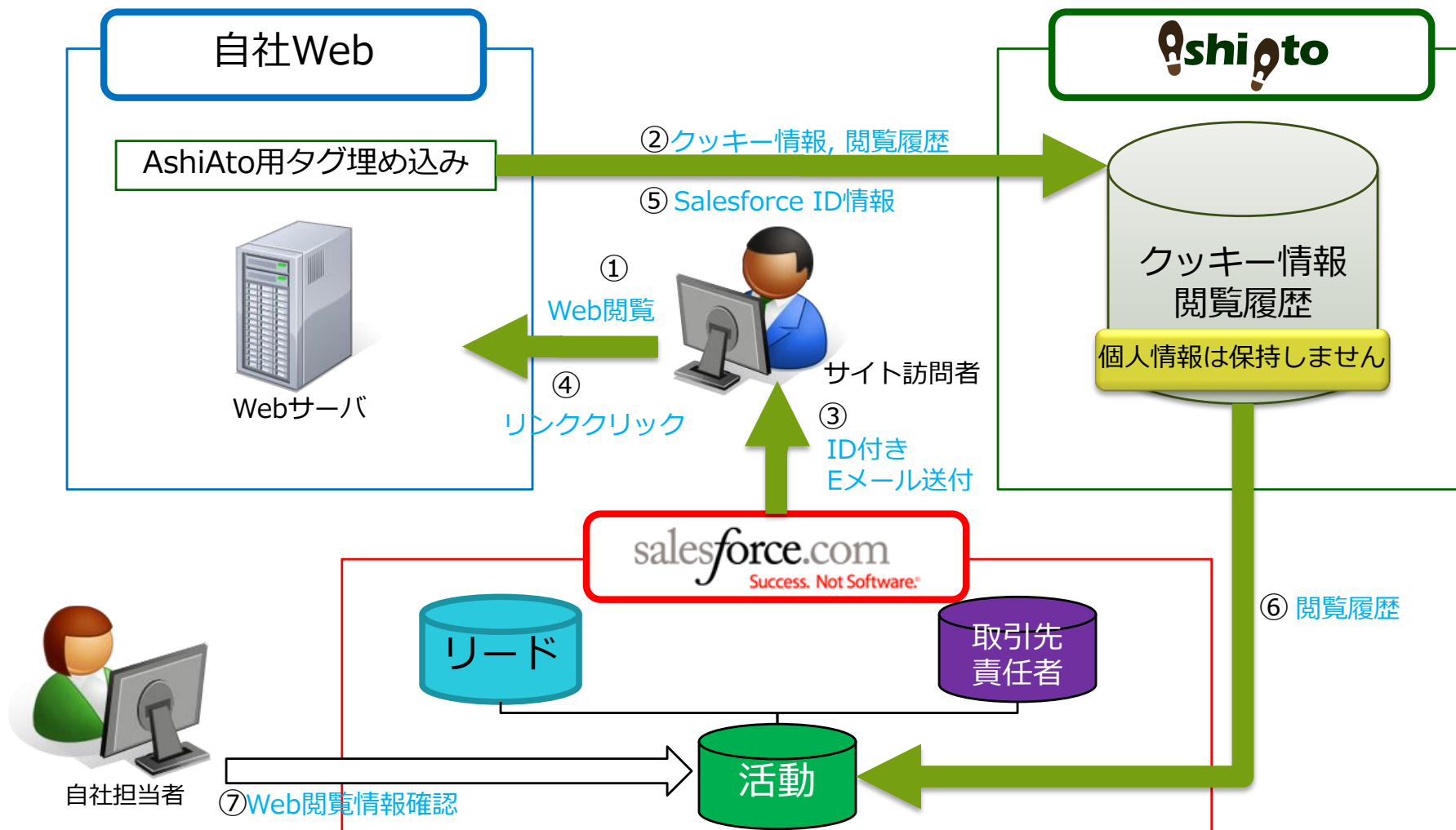
問合せ直前閲覧ページ

●セールスフォースで管理している顧客をWeb上で見たい | 企業・経営:ニュース・解説 | nikkei BPnet <日経BPネット>
<http://www.nikkeibp.co.jp/>
 ■【AshiAto】WEBサイトの閲覧行動をSalesforce CRMで分析 | ブリッジインターナショナル株式会社
<http://bridge.force.com/>
 2010/09/21 (Tue) 16:34:36
 滞在時間:1時間16分16秒
 ↓
 ■機能 | 【AshiAto】WEBサイトの閲覧行動をSalesforce CRMで分析 | ブリッジインターナショナル株式会社
<http://bridge.force.com/ashiato>
 2010/09/21 (Tue) 16:34:36
 滞在時間:1時間1分16秒
 ↓
 ■お問合せ | 【AshiAto】WEBサイトの閲覧行動をSalesforce CRMで分析 | ブリッジインターナショナル株式会社
<https://bridge.secure.force.com/contact>
 2010/09/21 (Tue) 17:36:16
 滞在時間:3秒
 ↓
 ■システム構成 | 【AshiAto】WEBサイトの閲覧行動をSalesforce CRMで分析 | ブリッジインターナショナル株式会社
<http://bridge.force.com/ashiato>
 2010/09/21 (Tue) 17:37:21
 滞在時間:4秒
 ↓
 ■料金 | 【AshiAto】WEBサイトの閲覧行動をSalesforce CRMで分析 | ブリッジインターナショナル株式会社
<http://bridge.force.com/ashiatoPrice>
 2010/09/21 (Tue) 17:37:21

システム構成とデータフロー①



システム構成とデータフロー②



ご利用料金

■ 初期費用

¥0.-

■ 月額費用

月間PV数	料金
～10,000	@¥30,000/月 (税込¥31,500)
～100,000	@¥50,000/月 (税込¥52,500)
～300,000	@¥100,000/月 (税込¥105,000)
300,001以上	応相談

ashiato についてのお問合せ

- 電話 03-5787-3012
- Eメール ashiato@bridge-g.com
- WEB <http://bridge.force.com/ashiato>

