

Lead Generation and Customer Loyalty Strategies

戦略面から見直すリードジェネレーションとカスタマーロイヤリティ

Speakers: Hideki Aasahi / 朝火 英樹  
Masaaki Kato / 加藤 雅章  
Noriko Oyabu / 大藪 範子  
Adrian Roche

Moderator: Fujiyo Ishiguro / 石黒不二代

## ・自己紹介

朝火 英樹(あさひ ひでき)

NEC CRM本部 宣伝部 マネージャ

宣伝部門にて全社広告戦略や、自社メディア・ネットPR・  
ソーシャルメディアなどを含めたWeb活用推進、メディア業務等に従事



## ・Self-introduction

Hideki Asahi

Manager,  
Advertising Division, Customer Relationship Management Division,  
NEC Corporation.

I am in charge of strategic planning of advertising,  
media engagement and web promotion including own website, online PR and  
social media for NEC.

## ■ NECのCRM推進体制

NEC's structure for promoting Customer Relationship Management

**営業ビジネスユニット** Sales Business Unit

**CRM本部： 顧客リレーション活動全般**

(リードナーチャリング、CRM/SFA、イベント、展示会、ユーザ会 など)

Customer Relationship Management Division:

Lead Nurturing , CRM/SFA, Event , Exhibition and User's Association etc.,

**宣伝部： 広告宣伝・Webサイトの企画・推進**

(広告戦略、国内・海外広告、Webマーケティング など)

Advertising Division:

Advertisement strategy, domestic and international ad, Web Marketing etc.,

**お客様** Customer



# 営業部門との役割分担・連携

Division of roles, Cooperation between Sales Division and CRM Division

**営業部門**  
Sales Division



**年商**  
Annual business

Large

Middle

Small

**既存顧客**

Existing customers

**新規顧客**

New Customer

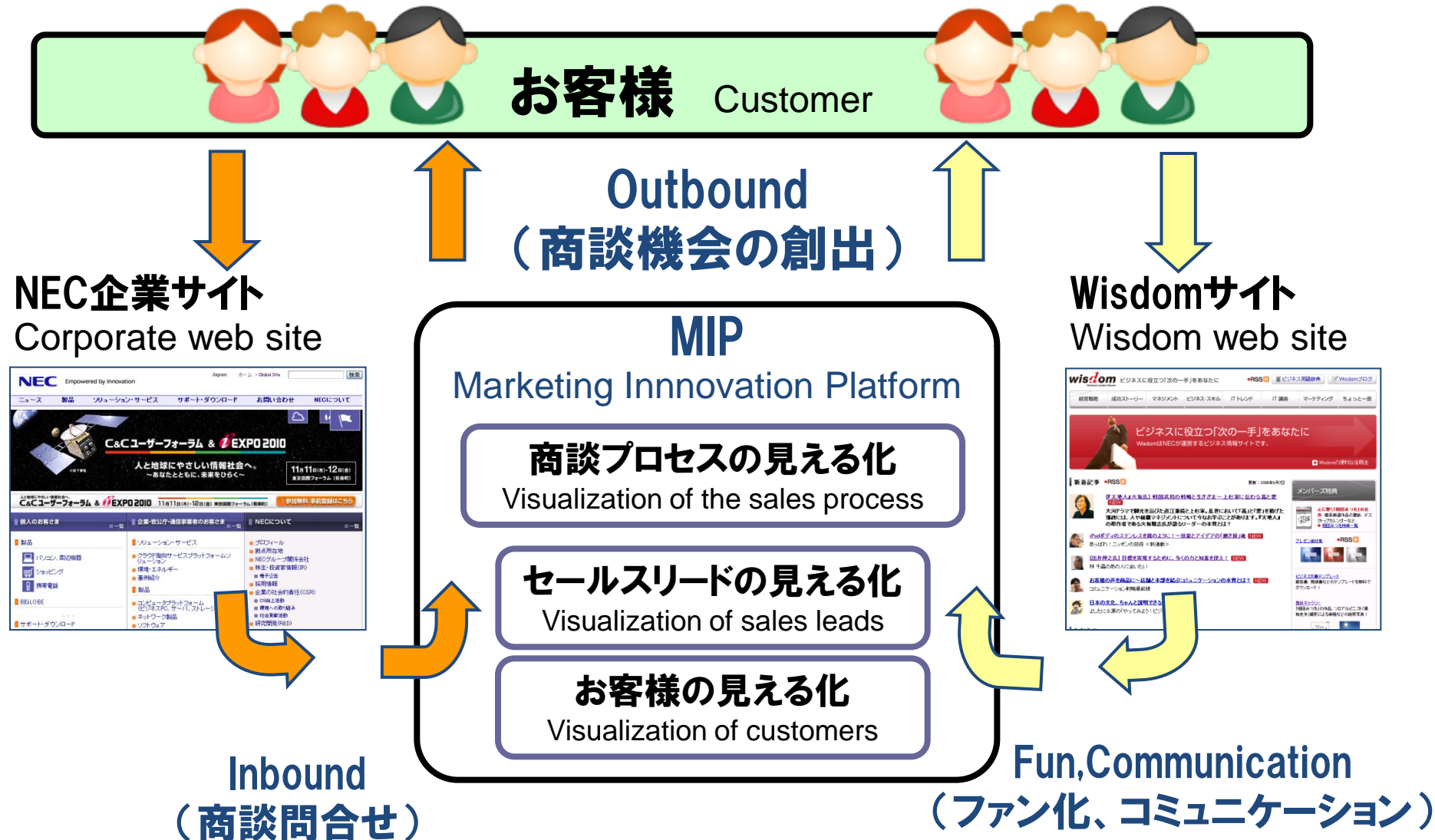
**CRM本部**  
**宣伝部**

CRM Division  
Advertising Division



**営業部門**  
Sales Division

## ■ NECのWebマーケティング NEC's Web Marketing



# ■ ビジネス情報サイト「Wisdom」

Business Information Web Site “Wisdom”

ビジネスに役立つ情報(経営、IT、マーケティングなど)を  
通じて会員とコミュニケーションを展開

Communicating with members through useful information for business:  
Management, IT, marketing etc.,



<http://www.blwisdom.com/>

## ● 目的 Purpose

**お客さまとの関係性の構築**

Building relationships with customers

**既存のお客様も含めた関係性の強化**

Strengthen relationships with customers

## ● 登録会員: members

**現在、約50万人(会員登録無料)**

Currently 50 million members

Free Registration

## ■ 「NEC」の主なリード獲得コンテンツ

Main Contents for NEC's Lead Generation

- **eセミナー:**

Wisdom会員から条件を満たす顧客層に対し、Webセミナーに案内・招待し、参加を通じて、理解・購入意欲を高めて提案機会を創出するコンテンツ

e-Seminars:

Contents for stimulating buying motivation and creating proposal opportunity through participation.

- **e診断:**

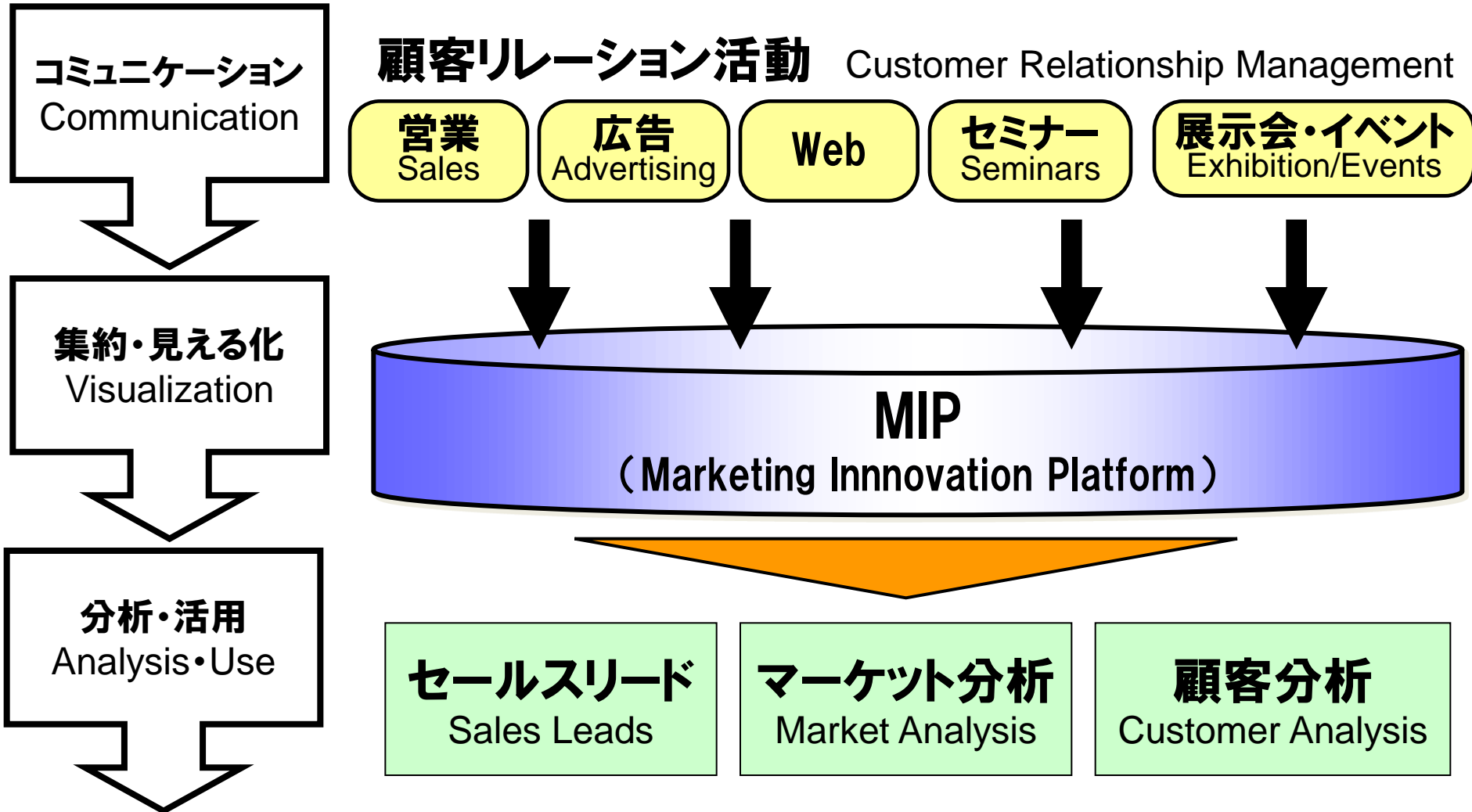
Wisdom会員 および 一般のWeb利用者に対し、Web上の簡易アンケートに回答いただき、お客様の状況・課題を診断結果として把握し、提案機会を創出するコンテンツ

e-Assesment:

Contents for creating proposal opportunity through understanding prospective customer's condition and problems

## ■ 営業支援・商談発掘の効率化

Streamlining sales supports and discovery of opportunities for business talk



## ■ NECのDBマーケティング・CRM基盤 「MIP: Marketing Innovation Platform」

- **MIP-MAP** Visualization of market

**マーケットの管理: マーケットの見える化・導入状況管理**

- **MIP-CRM** Visualization of customers & sales leads

**顧客・リード管理: お客様・セールスリードの見える化**

- **MIP-SFA** Visualization of the sales process

**商談プロセス管理: 営業活動・商談の見える化**

- **MIP-Portal** Dashboard

**ダッシュボード機能: 必要な情報を効果的に分析・活用**

■ **セールスリードの育成** Sales leads nurturing  
**施策を重ねて、確度の高い見込み客へ**  
 Repeated measures lead to accurate prospects

**問い合わせ  
資料請求**

Contact, Request for Information

- Web Analysis
- Telemarketing
- Seminars など

**見込み客**  
Prospects

Rank0	Rank1	Rank2
<b>情報収集</b> Information gathering	<b>導入検討</b> consideration  <b>未予算化</b> Not Budgeting	<b>導入時期が明確</b> Implementation period is determined  <b>予算化</b> Budgeting

Empowered by Innovation

**NEC**