

2023年6月29日

**BtoB企業の商談創出を支援する「B2Bグローススイッチ」提供開始  
-部分最適ではなく全体最適のための部門横断型施策の実行を支援-**

株式会社電通（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：樽谷 典洋、以下「電通」）と、国内電通グループ12社で構成する電通B2Bイニシアティブ\*は、BtoB企業のマーケティング施策の中でも、特に見込み客を獲得・育成し、絞り込む商談創出活動（デマンドジェネレーション）における戦略設計からマーケティングオートメーション（MA）、顧客管理システム（CRM）などのDXツールの導入、コンテンツ制作、運用、内製化までをワンストップで提供することで成果の最大化を図る「B2Bグローススイッチ」を開発し、本日より提供を開始します。なお、フォーム改善施策（B2Bグローススイッチトライアル）をはじめとする各種施策は株式会社Kaizen Platform（本社：東京都港区、代表取締役：須藤 憲司、以下「Kaizen Platform」）との共同で提供します。

新型コロナウイルス感染症の拡大や営業人材不足を背景に、企業のマーケティング・営業のDXが急速に進んでいますが、DXツールの導入のみが目的になっていたり、各部門やプロセスごとに効果がでない分業化を推進している企業も多くあります。また、デジタル・テクノロジーを活用した「見込み客の獲得（リードジェネレーション）」「見込み客の育成（リードナーチャリング）」「見込み客の絞り込み（リードクオリフィケーション）」を総称する「デマンドジェネレーション」などのDX戦略の導入を始めている企業もありますが、適切な戦略設計を実施しないまま、「DXツールの導入」「ウェブサイトリニューアル」「インサイドセールスチーム設置」などの部分最適施策に終始していることが課題となっています。

「B2Bグローススイッチ」は、企業の現状分析や戦略設計からMAなどの各種DXツールの導入、コンテンツ制作、運用、内製化など、一連のデマンドジェネレーション基盤（デマンドセンター）を整備し、「瞬時に効果を可視化」「データドリブンに各工程を最適化」「各施策の効果最大化を一気通貫で支援」することで、デマンドジェネレーション活動における全体最適化を実現します。具体的には複雑で分かりにくいBtoBマーケティングの改善点を7つに絞り、中長期にわたって成果を出し続けるための統合的な改善施策を展開します。この施策の中には事業分析をもとにした具体的な社名単位でのターゲット企業リスト提供も含んでおり、マーケティング部門（営業企画部門）だけでなく、営業担当部門にもすぐにご活用いただけます。また、短期でリード獲得などの成果を出すトライアルとしてのフォーム改善施策（B2Bグローススイッチトライアル）も用意しています。

**<B2Bグローススイッチ全体像（7つの解決策）>**

デマンドジェネレーションの全体最適化のための以下の7つの解決策を「ターゲット企業」「事業構造」「組織構造」「商材特性」に沿って統合的に提案します。

## B2Bグローススイッチ [全体像]



- ① 現状分析・戦略設計
- ② テクノロジー導入・活用
- ③ 広告運用強化
- ④ コンテンツマーケティング
- ⑤ WEB構築・改善
- ⑥ ナーチャリング対策
- ⑦ インサイドセールス導入支援

## &lt;フォーム改善施策 (B2Bグローススイッチトライアル) &gt;

導入を検討するBtoB企業に対しては、トライアルプランの提供も行います。このプランは、電通B2Bイニシアティブのパートナー企業であるKaizen Platformとともに開発したBtoB企業特化型のフォーム改善施策です。ウェブサイト上で最も成果に直結する「フォームのUI/UXを改善」することで、短期でのリード獲得の増加に貢献し効果を可視化します。1,200社、5万施策の実績/ノウハウを生かした「再現性の高いCVR (コンバージョンレート) 改善施策」で効果改善を実現します。

## 企業向け「人材サービス依頼フォーム」を改善

既存フォーム

【画像提供】パーソルテンプスタッフ株式会社

改善フォーム

申込率  
**113%**

【画像提供】パーソルテンプスタッフ株式会社

縦に長く、入力負荷が高いフォームを分割し『ステップ式フォーム』に変更他、入力離脱を防止する施策を実施  
※システム変更/URL変更は不要

電通は今後も、BtoB企業のニーズを捉えたソリューションを開発し、顧客企業の成長を通して社会に貢献していきます。

### <株式会社Kaizen Platform概要>

社名：株式会社Kaizen Platform

URL：<https://kaizenplatform.co.jp>

所在地：東京都港区白金1-27-6 白金高輪ステーションビル 10階

代表者：代表取締役 須藤憲司

設立：2017年4月（2013年8月創業の米国法人Kaizen Platform, Inc. から事業譲渡）

事業内容：デジタル・テクノロジーを活用し、企業の事業成長を支援するソリューションの提供。

- ・事業やビジネスを変革する「DXソリューション」
- ・Webサイトをわかりやすくつかいやすく改善する「UXソリューション」
- ・5G時代の次世代動画制作サービス「動画ソリューション」

※ 電通B2Bイニシアティブは、電通グループ13社で構成されたBtoBに特化した横断組織。 (<https://b2b.dentsu.jp/>)

「B2B領域特化のグループ横断組織『電通B2Bイニシアティブ』を発足」 (2021年6月29日発表) <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2021/0629-010398.html>

構成社名一覧 (順不同) : (株式会社電通グループ、株式会社電通、カラ・ジャパン株式会社、株式会社電通デジタル、株式会社電通ライブ、株式会社電通プロモーションプラス、株式会社電通コンサルティング、株式会社電通国際情報サービス (ISID)、株式会社電通イノベーションパートナーズ、株式会社CARTA COMMUNICATIONS、株式会社ATRAC、Septeni Japan株式会社、株式会社ISIDビジネスコンサルティング)

以上

**【リリースに関する問い合わせ先】**

dentsu Japan コーポレートディベロップメントオフィス  
田中、宮田、藤田  
Email : [jigyokoho@dentsu.co.jp](mailto:jigyokoho@dentsu.co.jp)

**【事業に関する問い合わせ先】**

株式会社電通 電通B2Bイニシアティブ事務局  
梅木、市川  
Email : [b2b-initiative@dentsu.co.jp](mailto:b2b-initiative@dentsu.co.jp)