BtoB シェア No.1

List Finder ご紹介資料

株式会社イノベーション

こんな状況ありませんか？

新規獲得はやりたいが
誰にいまニーズが有るかわからず
非効率なアプローチをしている

見込み顧客には
メールで情報発信するが
送りっぱなし

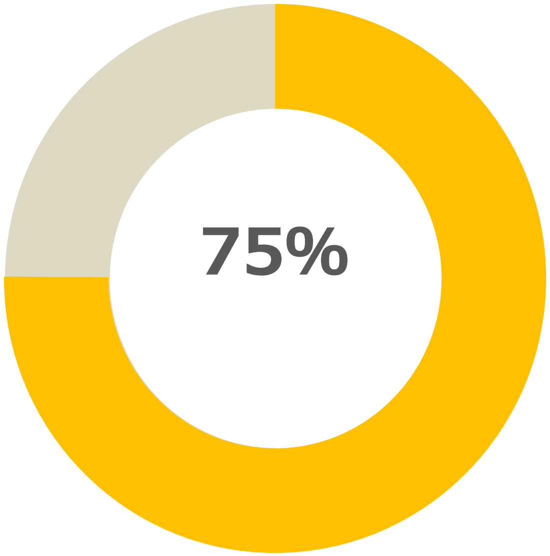
名刺情報を各営業担当で
抱え込んでしまい、見込み顧客に
適切なアプローチが出来ていない

こんなデータがあります

「今はニーズがない」と判断しても

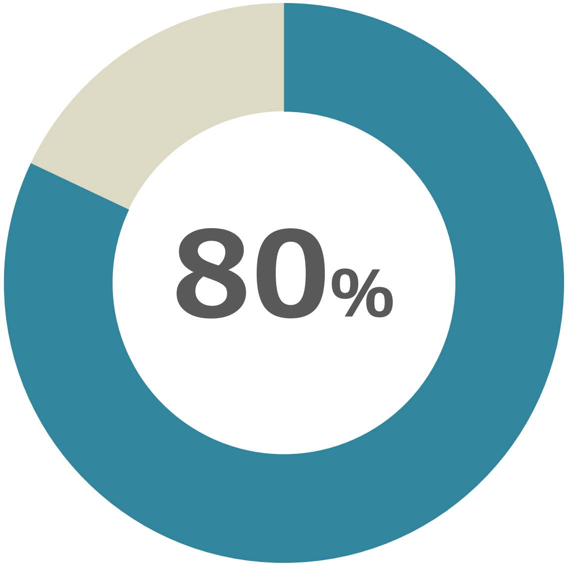
定期的にフォローすることが重要です

4件に3件は中長期検討



獲得した見込み顧客のうち
直近での購買検討までは至っていない割合

5件に4件が競合企業へ



営業フォローを止めてしまった見込み顧客のうち、
2年以内に競合企業から製品を購入する割合

※出典：Sirius Decision(欧米のマーケティングコンサルティングファーム)

営業プロセスの改善（概要）

▶ 購買者の検討プロセス

育成フェーズ ／ **即アプローチ**

無関心 → 認知 → 課題認識 → 情報収集 → 比較検討 → 導入検討 → 購買

改善前

全てのフェーズの見込み顧客に対して、同じようにアプローチ

改善後

定期的なメール配信
「比較検討」・「導入検討」レベルまで育成

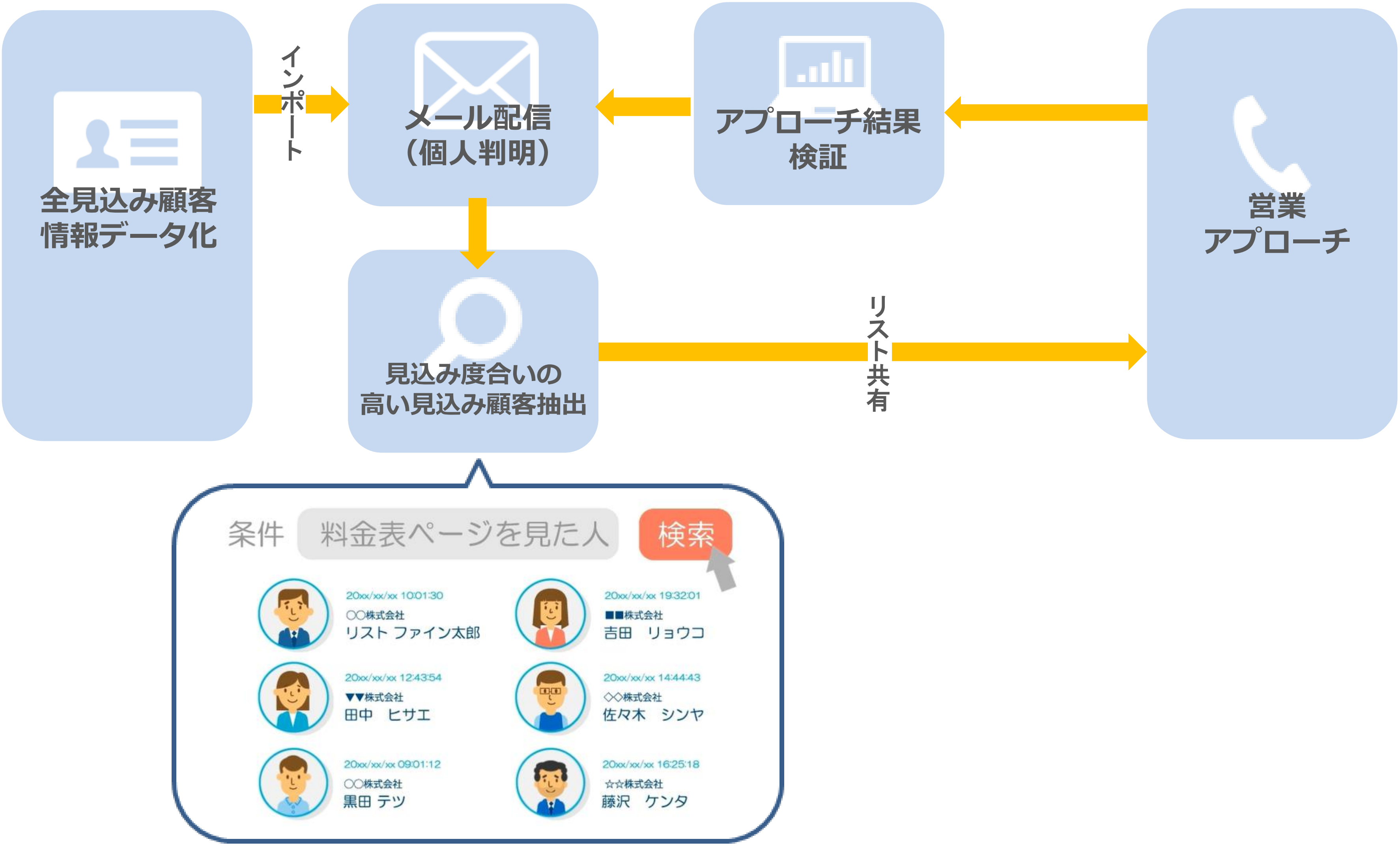
確度の高いリストにのみ注力
即アプローチしてアポ獲得・案件化

営業プロセスの改善（詳細）

List Finder
有望商談を発掘する

定期的なメール配信
「比較検討」・「導入検討」レベルまで育成

確度の高いリストにのみ注力
即アプローチしてアポ獲得・案件化

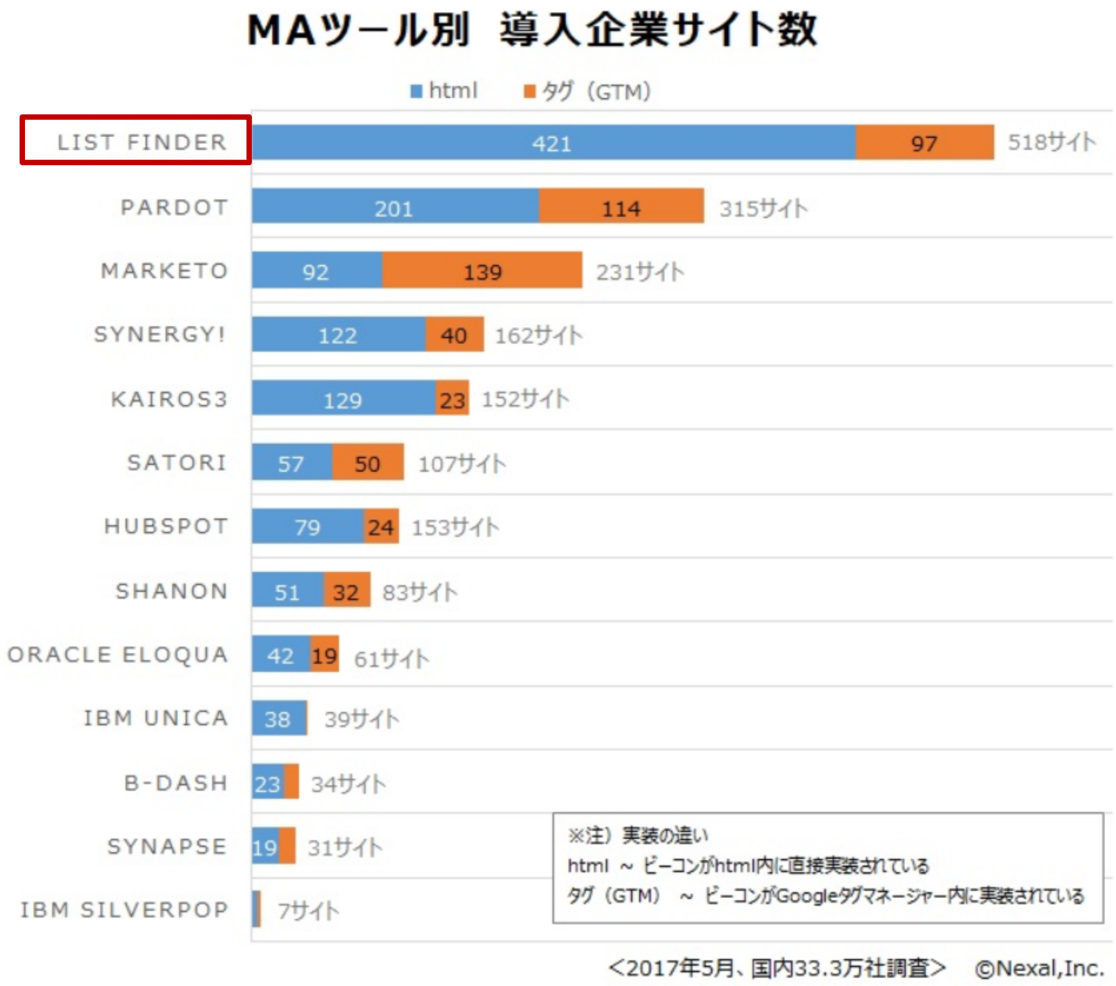


“B2Bの中堅中小企業” 様に特化をした「マーケティングツール」

導入実績 **1,200** 社 以上

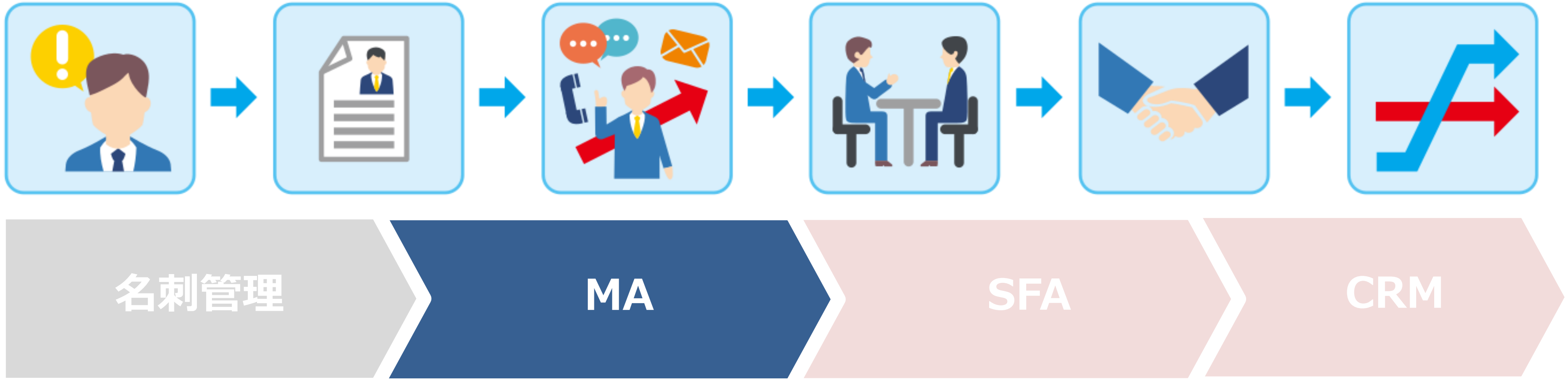
List Finder
有望商談を発掘する

List Finderとは



出典：株式会社Nexal社 2017年上期 国内33.3万社のMAツール実装調査
http://nexal.jp/blogs/2017f1-ma-survey.html

①認知 ②見込み顧客獲得 ③見込み顧客育成 ④面談 ⑤成約 ⑥アップセル クロスセル



▶MA(マーケティングオートメーション)

リード獲得から営業パーソンへ引き渡すまでのマーケティング業務を、ツールを用いて一貫して管理し、自動化・最適化

▶SFA(セールスフォースオートメーション)

商談状況や案件金額などを管理し、売上予測を見える化。営業の仕事を効率化を図る

▶CRM(カスタマーリレーションシップマネジメント)

顧客の情報を収集・分析して顧客満足度の向上につながるアプローチをする仕組み
顧客からのLTV最大化を目的とする

機能一覧

List Finder
有望商談を発掘する

見込み顧客 一元管理	見込み顧客 育成	確度の高い見込み顧客 抽出
名刺データ化代行	メール配信	有望リード抽出
企業属性付与	アクセス解析	優先リード通知
フォーム作成	PDF閲覧解析（特許出願中）	アプローチ管理
Sansan連携	セミナーページ作成	API連携　（2019年実装予定）

特 徴

B2B企業様に”本質的に”必要な機能に特化

シンプルなアクションで成果を生み出す「使いやすく」「お手頃価格」なツール。

B2Bのツールで不要な機能

List Finderでは備えていない機能

シナリオ作成機能

見込み顧客の母数が少ないため
設定をしても意味をなさない

高度なスコアリング機能

見込み顧客の母数が少ないため
設定をしても信憑性が低い

B2Bのツールで必要な機能

List Finderで備えている機能

PDF計測機能
（特許出願中）

PDFで作成したチラシや
データを簡単にWeb化でき
閲覧者分析が可能

アプローチリスト抽出

営業担当者がすぐに
アプローチできるように
アプローチリスト作成が可能

個人解析は「Cookie」で、企業解析は「IPアドレス」で、それぞれ解析します

▶ 個人解析

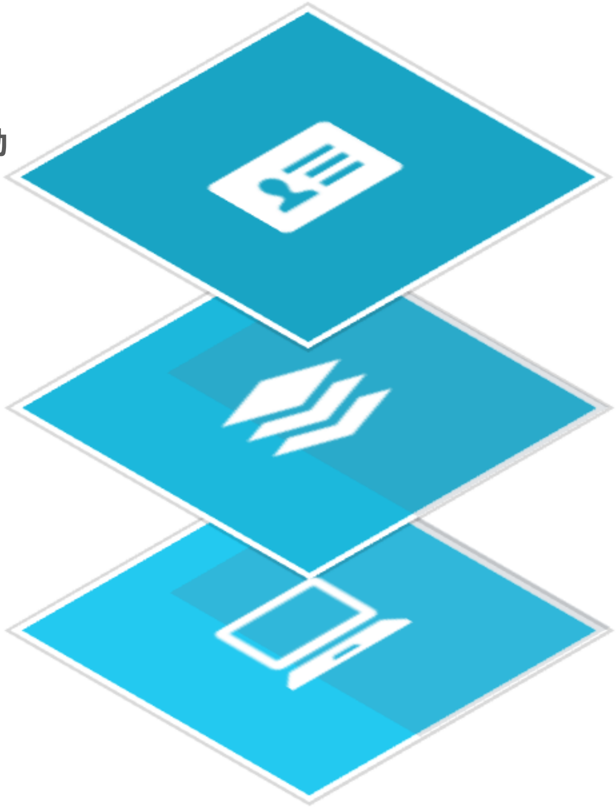
▶ 企業解析

料金体系

月々のご請求は**以下項目の合算値**によって算出

従量課金費用

データ量により毎月変動
（P16）



月額プラン費用

3つのプランから選択
・ライト　　　：39,800円
・スタンダード：59,800円
・プレミアム　：79,800円

初期費用

10万円
（初月のみ）

最低利用期間は６ヶ月

月額費用_月額プラン

機能	詳細	ライト	スタンダード	プレミアム
名刺データ化代行	名刺スキャン代行・データ化・リストファインダーへのデータ納品	○※1		
リード管理	CSVでの一括インポート・エクスポート	○	○	○
	SansanとのAPI連携	○	○	○
	名寄せ（メールアドレス）	○	○	○
	タグ管理（展示会来場・資料DL等の履歴）	○	○	○
メール配信（配信数無制限）	テキスト・HTMLマルチパート配信	○	○	○
	OnetoOneメール（1通のメールで顧客毎に送信元アドレスを自動変更）	○	○	○
	フォローステップメール	○	○	○
アクセス解析	アンノウン解析（IPアドレスで企業単位、Cookieで個人単位） 閲覧ページ、滞在時間、ページ遷移、アクセス頻度等	○	○	○
	見込み顧客行動解析（貴社保有の個人情報単位） 閲覧ページ、滞在時間、ページ遷移、アクセス頻度等	○	○	○
	ページ別・流入ワード別・業種別・キャンペーン・コンバージョン単位	○	○	○
スコアリング	複合的な条件にてHOTな見込み顧客を抽出	○	○	○
優先リード通知	HOTな見込み顧客をメール・ポップアップで貴社担当者へお知らせ	○	○	○
アプローチ管理	見込み顧客へのコール・コール結果・コール内容等の履歴管理	○	○	○
企業属性付与	見込み顧客の「リード」情報へ企業の属性情報（従業員規模・業種・売上高・資本金・上場区分等）を付与		○※2	○※3
フォーム作成	見込み顧客向けの問合せフォーム作成（資料DL・メルマガ登録・セミナー申込・アンケート回答・問い合わせ等）		○	○
セミナーページ作成	セミナー開催時のランディングページ作成		○	○
PDF閲覧解析（特許出願中）	PDF資料をメール送付やWebに掲載するだけで、資料内のページ単位の滞在時間やページ遷移の計測が可能 ※スコアリングや優先リード通知にも利用可能		○	○
API連携	他ツールとの連携			○

※1　導入6か月以内で名刺データ化1,000枚まで無料（23区内訪問2回まで）以降500枚単位20,000円で追加可能
※2　1,500件回/月を上限とする
※3　3,000件回/月を上限とする

月額費用_従量課金

		個人情報 投入数							
	PV / 件	5,000	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000	60,000	70,000～
PV数（月間）	50,000	0円	1万円	2万円	3万円	4万円	5万円	5.5万円	以降10,000件追加毎に5,000円
	100,000	1万円	2万円	3万円	4万円	5万円	6万円	6.5万円	
	150,000	2万円	3万円	4万円	5万円	6万円	7万円	7.5万円	
	200,000	3万円	4万円	5万円	6万円	7万円	8万円	8.5万円	
	250,000	4万円	5万円	6万円	7万円	8万円	9万円	9.5万円	
	300,000	5万円	6万円	7万円	8万円	9万円	10万円	10.5万円	
	350,000	5.5万円	6.5万円	7.5万円	8.5万円	9.5万円	10.5万円	11万円	
	400,000	6万円	7万円	8万円	9万円	10万円	11万円	11.5万円	
	450,000	6.5万円	7.5万円	8.5万円	9.5万円	10.5万円	11.5万円	12万円	
	500,000	7万円	8万円	9万円	10万円	11万円	12万円	12.5万円	
	550,000	7.5万円	8.5万円	9.5万円	10.5万円	11.5万円	12.5万円	13万円	
	600,000～	以降 別途ご案内							

ご利用時の流れ

List Finder 有望商談を発掘する

STEP 1 ご発注	STEP 2 アカウント発行	STEP 3 データ投入	STEP 4 メール配信	STEP 5 営業活動
①当社チェック ※個人情報の保護に係るポリシーやクッキーポリシーの確認。 ②ご発注書のやりとり ※社印、ご担当印の捺印 ③管理画面ID/PASS送付 ※併せて設定ガイドも送付	①対象ページへ計測タグの設置 ※計測タグは管理画面にログイン後、ご取得頂けます。 ※名刺データ化代行は管理画面にログイン後、依頼を頂けます。	①名刺情報の登録（CSVインポート可）	①メール文面の作成 ※必ずURLにパラメータをつけてください。 ②テスト配信 ③本配信	①潜在顧客のWeb行動を可視化 ※リスト抽出条件の決定 ②営業活動アプローチ

タグ設置より **企業解析** 可能（STEP 2〜STEP 5）

メール配信より **個人解析** 可能（STEP 5）

※メール配信をご利用の場合は、なりすまし判定を防止する為に「SPF／DKIMの設定」をお願いします。
※ご導入後、カスタマーサクセス担当よりキックオフミーティング（Web会議）をご実施させて頂きます。
※ご希望に応じて、ご来社にて個別相談会を実施しております。詳細はお問い合わせください。
※利用目的の告知等、個人情報保護法を遵守して適正にご利用ください。

Marketing Overview
Product Categories
Growth Percentage

その他 補足資料

コンプライアンスについて

☑	確認事項
□	個人情報の利用目的を十分に特定している
□	個人情報の利用目的を計測サイト上で公表している
□	メール配信文面に配信停止（オプトアウト）方法や配信元を明確にしている
□	クッキーの利用目的を計測サイト上で公表している
□	クッキーの利用目的に、リストファインダーを利用できないような表現が含まれていない
□	クッキーポリシー内で、収集した行動履歴と個人情報と紐付ける場合がある旨を記載している

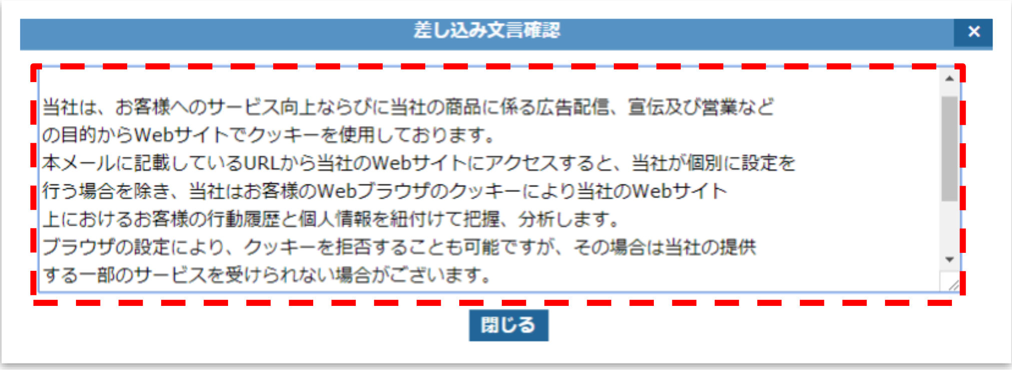
リストファインダーから送信されるメールの文末には、クッキー利用適正のための文言がメール文末へ自動的に差し込まれます。

またフォーム作成機能（オプション）にて、フォームから入力された情報を個人マスタと連携する設定を行うと、クッキー利用適正化のための文言がフォーム下部に自動的に差し込まれます。

※詳細は前頁をご確認ください

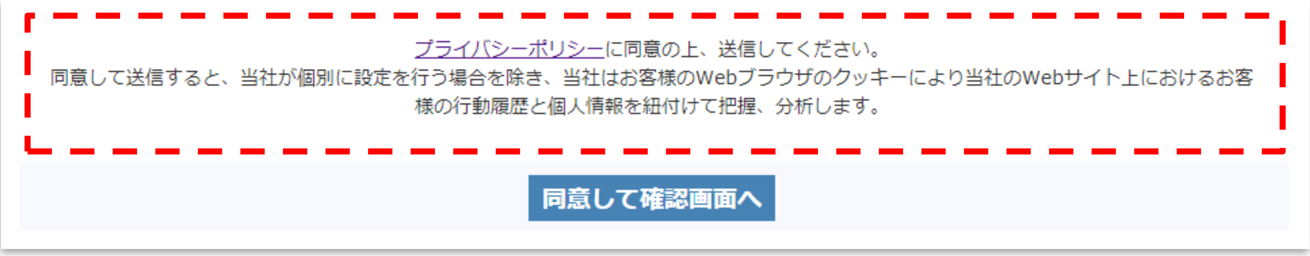
①個人解析（メール配信）機能をご利用の場合

閲覧者保護を目的とした、クッキー利用に関する文言がメール文末へ自動的に差し込まれます。



②フォーム作成機能をご利用の場合

フォームから入力された情報を個人マスタに登録する設定を行うと、
クッキー利用に関する文言がフォーム下部に自動的に差し込まれます。



③クッキー利用通知（ポップアップ）機能

EUでは「eプライバシー指令」という法律によりクッキーの読み書きについてユーザーの承諾を必須とするよう規定されています。日本に同様の法規制はありませんが、今後はEUに倣った法規制がなされた場合に対応できる機能を備えており、必要に応じてご利用いただくことが可能です。

セキュリティレベルについて

P マーク：認定番号：10820635
2005年9月プライバシーマーク取得
2016年4月更新

ISMS：認証番号 IS 641147
2016年2月IS0 27001 取得

IS 641147 / ISO 27001

ISO/IEC 27017:2015 に基づくISMSクラウドセキュリティ認証
認証登録番号：CLOUD 662503
認証規格：ISO/IEC 27017:2015
2017年1月取得
※マーケティングオートメーションツールベンダーとしては国内初
※ISMSクラウドセキュリティ認証の取得は国内5社目

よくあるご質問について

Q. IPアドレスやcookie情報から企業名や個人名を解析するのは法律的に問題ないか？

A. 以下ガイドラインに沿って適切な運用をしていただければ問題ございません。

■個人情報利用及びメール配信のためのガイドライン
https://promote.list-finder.jp/pdf/privacy-guideline/

Q. データの保存期間は？

A. 来訪した企業情報、登録した顧客データ以外は、2年間が保存期間となります。

Q. 導入後のサポート体制は？

A. 導入初期の立ち上げに、専任の活用コンサルタントがサポートします。
必要に応じてご来社での個別相談会(無料)を行っております。
操作については電話・メール対応が可能なカスタマーサポートがございます。

Q. メールの到達率を上げる方法は？

A. なりすまし防止する為に、「SPF・DKIM設定」をお願いいたします。

Q. セキュリティチェックシートに回答してほしい

A. 可能です。担当営業にお申し付けください。5営業日ほどでご回答いたします。

Q. お支払や請求書到着のタイミングは？

A. お支払は納品月末締め翌月末となります。
請求書については電子請求書（PDF）となり、月初5営業日までに発行します。

※当社ではセキュリティ対策に積極的に取り組んでおり、
「ISMS」や「Pマーク」といった　第三者による認定を取得しております

List Finder
有望商談を発掘する

以下のような詳細は営業よりご案内差し上げます。
お気軽にお問い合わせ下さいませ。

例

・コンサルタントの支援内容
・貴社と同業でのご導入実績
・比較資料にない他社様ツールとの比較
・MA導入前に必要なコンプライアンス対応
・特許出願中のPDF閲覧解析機能のご活用例
・トライアルアカウント・デモアカウント等のご案内

＜お問い合わせ先＞
フリーダイヤル　0120-665-702（平日9:00～18:00）
メール　lfs@innovation.co.jp
担当：中村