

MAツール比較表&ツールの選び方

国内主要MAベンダー10社の中から**自社に最適なMAを選択したい人向け**

 **i-Sales**
アイセールス

 HubSpot

 Marketo™

 SATORI

 MAJIN

 Kairos3

 Bow Now

 salesforce

 **List Finder**
有望高談を発掘する

 **SHANON**
Marketing is Science



日本のMA普及状況

2014年海外MAツールが日本に進出して以降、国内のMA市場は急拡大
2017年の市場規模は**302億円**(2015年比+23%)



<2016年 アメリカ>
市場規模：1,600億円
導入社数：**150,000社**



<2016年 日本>
市場規模：245億円
導入社数：**5,000社**

<海外製>



<国内製>



マーケティング先進国のアメリカと比較しても市場成長性は十分
2018年現在、日本市場を狙う**主要ベンダー**が出そろいつつある

ユーザーにとっては**選択肢が増えたが、どれを選べばいいのかわかりづらい**
そこで弊社調べにより主要ベンダー10社の比較表を作成

【主要ベンダー10社】



MA導入においてはツールの選択が一番大事
本比較ツールを活用し、自社に最適なツールを選択してください！

主要ベンダー比較表

会社名	アイセールス株式会社	セールスフォース・ドットコム株式会社	Mtame株式会社	マルケト株式会社	株式会社イノベーション	HubSpot Japan株式会社	SATORI株式会社	カイロスマーケティング株式会社	株式会社シャノン	株式会社ジーニー
サービス	i:Sales	Pardot	BowNow	Marketo	ListFinder	HubSpot	SATORI	Kairos3	SHANON MARKETING	MAJIN
ロゴ										
基本機能	ランディングページ作成	○	○	○	○	○	○	×	○	×
	メール配信	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	シナリオ設定	○	○	×	○	×	○	○ (有料)	○	○
	スコアリング	○	○	×	○	○	○	○	○	○
	リード管理	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	行動解析	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	CRM/SFA連携	○	○	×	○	○	○	○ (有料)	○	○
	分析レポート	○	○	×	○	○	○	○	○	○
価格	初期費用	0円	要お問い合わせ	100,000円	要お問い合わせ	100,000円	52,800円～	300,000円～	10,000円	100,000円
	ツール代(1万リード想定)	50,000円～	480,000円	50,000円	要お問い合わせ	59,800円	52,800円～	148,000円～	30,000円	500,000円
	事務代行(月額)	0円	—	—	要お問い合わせ	要お問い合わせ	—	—	—	300,000円
	運用コンサル(月額)	250,000円～	要お問い合わせ	250,000円～	250,000円～	0円	144,000円	要お問い合わせ	—	要お問い合わせ
	最低契約期間	1年間	1年間	6ヶ月	1年間	6ヶ月	1年間	1年間	6ヶ月	1年間
導入サポート	○	○	○ (有料)	○	○	○	○	○	○ (有料)	×
設定サポート	○	○	○ (有料)	○	○	○	○	○	○ (有料)	○ (有料)
運用サポート	○	○	○ (有料)	○	○	○	○	×	○	×
コンテンツ作成サポート	○	×	○ (有料)	○	○	×	○	○	○	○ (有料)
利用規模イメージ	中小企業 スタートアップ	中堅・大企業	中小企業 スタートアップ	中堅・大企業	中小企業 スタートアップ	全企業	中小企業 スタートアップ	中小企業 スタートアップ	中小企業 スタートアップ	全企業
特徴	営業マンのためのMAツールの開発、運用代行を行っている。また、自社以外のツールも運用代行が可能。カスタマーサクセス社員の9割が営業出身者で構成されているため、成約に直結するMAツールの運用が可能。BtoB向き。	日本語表記未対応。セールスフォースとの連携の柔軟性が重要で、コミュニケーションチャネルがメール中心の企業におすす。BtoBに特化したツールであり、高級商材を扱うような業種向き。	デジタルマーケティングに特化した2B2CのMA。集客から商談までを自社製品でつながったプラットフォームを提供している。	広告管理機能も備わっているため、インバウンドマーケティングに加え、リスティング広告やディスプレイ広告を運用している企業向け。	中堅以下の企業規模で、MAを初めて導入する企業向け。導入初期のお客様向け活用サポートもあり、初心者マーケターも取り組みやすい。独自機能としてPDFの閲覧分析も可能。	ブログやランディングページを作成するためのCMSや各種分析機能など、他のツールがカバーできない領域までをカバーできる点が特徴。サポート体制は有償で提供。	リードジェネレーションに強みがあり、操作性も優れているMA。アンノウンマーケティングにも注力していることが特徴。純国産のツールであり、サポート体制も充実。	使いやすい機能・操作性で料金体系も安めに設定。誰にも使いやすいUIのため、導入支援といったサービスはない。初めてMA導入する初心者マーケター向きの商品。	マーケティングにおける認知からコアファンまですべての管理を担うことのできるツール。また、新規施策投入の提案もサポート。	純国産なので日本の営業スタイルに合っている。セールスへ受け渡すインサイドセールスの設計フォローがある。低価格でUXが良いのも特徴。

01

基本機能



- 基本機能は十分か
- 目的、戦略に適しているか

どのツールも基本機能に
ほとんど差はない

02

サポート体制



- サポート体制は十分か
- 自社リソースで使えそうか
- 運用のサポートはあるか

サポート体制に大きな差

03

導入コスト



- 費用対効果は十分か
- ムダな機能のために割高になっていないか

機能リッチな海外は高い
国内は比較的安い

MA導入が初めての企業にとってはサポート体制が一番大事
機能に差はほとんどない、**サポート体制で選ぶべき**

サポート体制といっても、何をサポートするかが大きく違う
自社がどのサポートを必要としているのかを考える



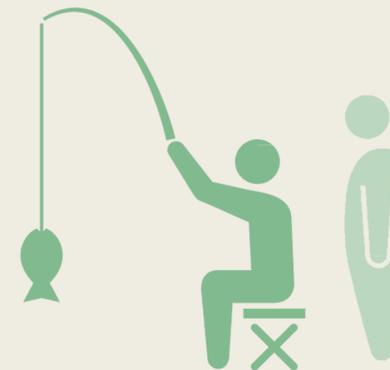
設定サポート

初期設定・使い方のみ教える
釣り方がわからない



運用サポート

運用方法のみ教える
正しい釣り方がわからない



運用代行

ノウハウまで教える
効果的な運用方法がわかる！

初めてのMA導入であれば、**「運用代行」**で正しい運用を身につけるべき

シナリオ設計代行

ターゲティング
カスタマージャーニー
スコアリング
キャンペーン



コンテンツ作成代行

ステップメール
eBook
LP
フォーム



BtoBインサイドセールスBPOをやってきた弊社だからできるMA運用代行

ツール売りではなくMA導入・運用を徹底してサポート

ご契約前にも徹底したお打ち合わせをさせていただきます

導入前MTG

運用前MTG

運用スタート



契約後「こんなはずじゃなかった」ということは絶対に嫌！良い事ばかり言いません！内容にご納得いただいてからスタートさせていただきます。



契約プランをベースにどう運用すれば見込客を発見できるか、商談数を増やすことができるかなど、お客様のご要望に合わせて打合せをさせていただきます。



アイセールス導入は目的ではなくターゲット。導入から質の高い商談の設定ができるまで徹底サポート。必要なら社内運用できるように移管トレーニングまで行います。

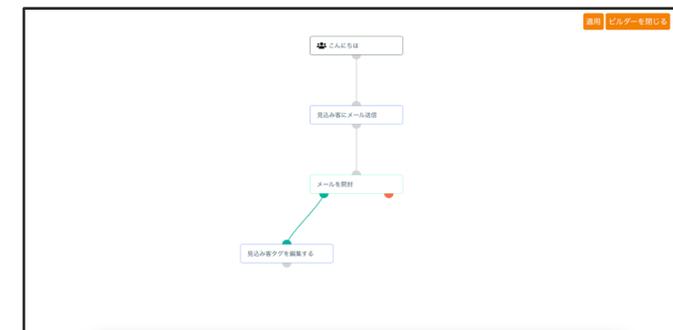
もちろんMAにおける必要十分な機能を搭載しているので、
これさえあれば、何もいらぬ



営業マンの予定管理



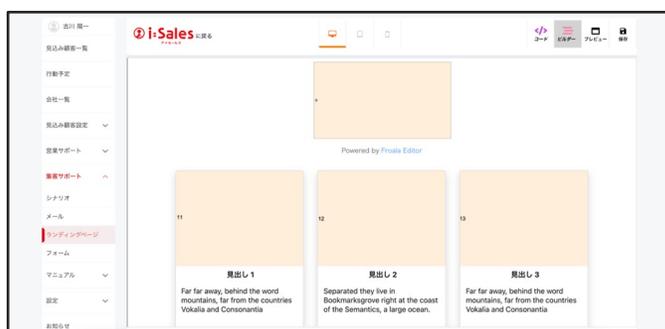
メール送信・解析/
俗人的セールスの脱却



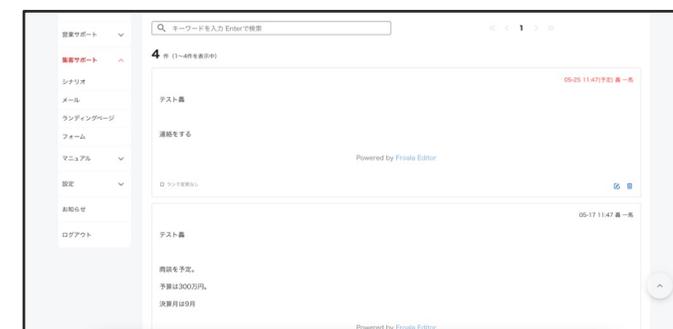
シナリオ設定



スコアリング



LP / フォーム作成



CRM / SFA

各種お問い合わせ

MA・インサイドセールス
について詳しく聞く

「i:Sales」の
サービスや機能を知る

セミナー/イベント
の情報を確認する

無料デモを体験する

資料内にご不明な点はございませんか。
ご質問等あれば、お気軽にお問い合わせください。



アイセールス
アイセールス株式会社

Tel : 03-4405-6609

E-mail: info@eye-sales.com

URL : <https://eye-sales.com/>