

2025年2月19日
株式会社シャノン
ニュースリリース

株式会社シャノン、「フォームマーケティングサービス」提供開始

低コストで新規顧客獲得を支援

株式会社シャノン(本社:東京都港区、代表取締役:永島 毅一郎、証券コード:3976、以下、シャノン)は、新たなBtoBマーケティング支援サービス「フォームマーケティングサービス」を提供開始いたします。本サービスは、特にマーケティングをこれから始める企業や始めたての企業に向けて、ターゲットリスト作成から投稿代行までを一貫してサポートし、低コストで新規顧客獲得を実現します。

サービス開発の背景

近年、企業のデジタルマーケティングは高度化し、多くの企業がマーケティングオートメーション(MA)や広告運用を活用しています。しかしながら、十分なリードを保有していない企業では、MA を導入しても十分な成果が得られず、マーケティング活動の効果を最大化することが困難な状況にあります。

特に中小企業や新規事業の立ち上げ段階では、リード獲得の初期フェーズにおいて「予算が限られている」「マーケティング専門の人材がいない」「施策の設計や実行が困難」といった課題を抱える企業が多く、効率的なマーケティング活動の実現が難しいのが現状です。

このような課題を解決するため、シャノンは「フォームマーケティングサービス」の提供を開始いたしました。企業が保有するリードの量に関わらず、低成本で成果を生み出せる手法として、リソースの限られた企業でも手軽にマーケティングを開始できる仕組みを提供します。



サービスのポイント

1. リードが少ない企業でも成果を創出
 - 企業のWebサイト上にある問い合わせフォームを活用し、ターゲット企業への直接アプローチを実施

- 毎月最低 1,000 件のターゲット企業に対して、フォーム投稿を代行。
- 2. 初めてでも安心、マーケティングの基盤を構築
 - 専門チームがターゲットリストの作成から投稿文の作成、結果のレポートингまでを一括サポート。
 - リソースが不足している企業でも、手間をかけずに施策を実施可能。
- 3. 低コストで始められる
 - 月額 10 万円(税別)でマーケティング施策を実施できるリーズナブルな価格設定。
 - まずは小規模に始めて成果を検証し、次のマーケティング施策へとステップアップ可能。
- 4. 獲得したリードが無駄にならない
 - シャノンのマーケティングプラットフォーム「SHANON MARKETING PLATFORM(SMP)」と連携することで、リード情報を蓄積し、将来的なマーケティング施策にも活用可能。
 - 広告やメールマーケティングなど、シャノンはお客様のさらなる施策の展開もサポート可能。マーケティング戦略の策定や、具体的な施策の代行など幅広くご支援いたします。

サービスの詳細について

以下の Web ページから詳細をご確認ください。

<https://www.shanon.co.jp/formmarketing/index.html>

株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現し、イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、CMS、アドテクノロジーまで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、製造業、金融、不動産、IT サービス、商社や公共団体など業種を問わず、大規模から中小規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン(英文:SHANON Inc.)
証券コード	3976(東証グロース)
代表者	代表取締役 永島 肇一郎(ながしま きいちろう)
所在地	東京都港区浜松町 2-2-12 JEI 浜松町ビル 7F
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート
	マーケティングにかかるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL:03-6743-1565

E-mail:marketing@shanon.co.jp