

バーチャレクス、マーケティング×セールスの効果"見える化"ソリューションの提供を開始

～顧客接点領域における長年の知見を活かした CRM×DX 虎の巻シリーズ第二弾～

バーチャレクス・グループのバーチャレクス・コンサルティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：丸山勇人、以下「バーチャレクス」）はこの度、「CRM×DX 虎の巻シリーズ」第二弾として、「マーケティング×セールスの効果"見える化"ソリューション」の提供を開始いたします。

◆本サービスの詳細は下記ページよりご確認ください

[マーケティング×セールスの効果"見える化"ソリューション](#)

バーチャレクスは創業以来、20年以上にわたって顧客接点領域（CRM）を中心とした各種コンサルティング、IT／テクノロジー、アウトソーシングのサービスを提供してまいりました。近年では企業の競争力維持・強化のために、このCRM領域においても「DXの推進」は避けて通れないものとなってきています。DX推進の一環として、CRMやMAなどのツールを導入する企業が増えている一方、うまく活用しきれず投資効果を出せていない、デジタル／電子化にとどまってしまっているという現状も多く見られます。

そういった課題・お悩みを持った企業様を支援すべく、バーチャレクスがこれまでよく目にした課題感に対する打ち手を「CRM×DX 虎の巻シリーズ」としてソリューション化。その第一弾「[SFA営業プロセス改善パッケージ](#)」を先般リリースいたしました。

これに続き、今回は、CRM×DX 虎の巻シリーズ第二弾として、「マーケティング×セールスの効果"見える化"ソリューション」を提供することとなりました。

コミュニケーションのデジタル化がBtoCビジネスだけではなく、BtoBビジネスにおける法人営業でも重要性を増している今日において、WEB広告やSEO対策などのデジタル上におけるマーケティング施策を強化されている企業は少なくありません。

一方で、そういった企業様が抱えている課題として「日々行っているマーケティング施策がどの程度商談や契約につながっているのか、費用対効果が分からないまま効果的な改善につながっていない」「マーケティング活動においてSalesforceなどSFAから得られるデータを新たな見込客獲得に活用できていない」などが多く挙げられ、成果につながるDX推進を阻害する要因になっていると捉えています。

この現状を打破すべく、バーチャレクスの「マーケティング×セールスの効果"見える化"ソリューション」では、WEB広告やGoogleアナリティクスのマーケティングデータと、SalesforceなどSFAのセールスデータを連携し、マーケティング施策が見込客獲得だけでなく、商談や契約の成果にどのようにつながっているのかなどの効果"見える化"できる環境をクラウド上に構築。企業様のデータ活用の幅を拡げ、DXによる成果創出を後押しします。

具体的には、「Salesforce Sales Cloud」や「Marketing Cloud Account Engagement（旧 Pardot）」の導入・活用定着化を多数支援させて頂いているバーチャレクスにて、マーケティングデータとセールスデータを結合・加工・蓄積し、BIツールにてダッシュボード化＝"見える化"できるシステム環境を構築し、その上で、20年以上にわたって顧客接点領域（CRM）を中心とした各種コンサルティングノウハウを活かし、データ分析による効果検証と改善策につながる運用支援をワンストップでご支援する内容となっています。

バーチャレクスは「Salesforce Sales Cloud」や「Marketing Cloud Account Engagement」の導入・活用定着化を多数支援、2020年には直近3年にSalesforceパートナープログラムに加入し、最も顕著な活躍をしたパートナーに授与される『Rookie Partner of the Year』を受賞しています。また、事業の成功のために欠かせない「カスタマー

サクセス」コンセプトについても、アメリカで出版された「カスタマーサクセスのバイブル」と呼ばれる書籍の翻訳本を出版するなど、マーケットの啓蒙及び関連ビジネスの展開に注力しています。それらの経験を活かし、Salesforce の設定だけでなく、カスタマーサクセスの精神に基づき、業務改善後の最終的なゴールを達成するために、「パートナー」として伴走します。

そして、今後も CRM 領域の DX 推進を妨げる阻害要因に対する打ち手をソリューション化し、“虎の巻シリーズ”として展開していく予定です。

■ **バーチャレクス・コンサルティング株式会社について (<http://www.virtualex.co.jp>)**

バーチャレクス・コンサルティングは創業来「企業と顧客の接点領域」にフォーカスしたビジネスを展開しており、「顧客の成功こそが自社成長の鍵である」というカスタマーサクセスの考え方にもとづき、“Succession with You” — 一度きりの成功の「Success」ではなく、連続する成功という意味の「Succession」を、「for You」ではなく、伴走するという意味で「with You」していくことを企業として掲げています。現在では顧客企業の CRM 領域の DX・デジタルシフトを、コンサルティング、テクノロジー、オペレーションのコアスキルを融合させ、ワンストップ伴走型でサービスを展開しています。

■ **バーチャレクス・グループについて (<http://www.vx-holdings.com>)**

バーチャレクス・グループは、東京、佐賀、アメリカ、バンコクと3ヶ国6企業、約990名の従業員が一体となり、金融・保険、IT・情報通信、通販・インターネットサービス、教育、官公庁・自治体など、幅広い業界のクライアント様に対して、それぞれの専門知識を活かしたサービスを提供しております。2016年6月には東京証券取引所マザーズ市場（現：グロース市場）に上場しています。

■ **本件に関するお問い合わせ**

[専用フォーム](#)よりお問い合わせください