

2025 年 3 月 27 日
株式会社シャノン
ニュースリリース

【シャノン活用事例】

社内に散らばっていた顧客情報のデータベース化と ウェビナーによるナーチャリングで商談創出に貢献

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、三協エアテック株式会社（本社：大阪府大阪市北区、代表取締役 加来 裕生 以下、三協エアテック）における、マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM（以下、SMP）」の活用事例を発表いたします。



三協エアテックは、オゾン関連製品やうるおりッチ(URL: <https://www.uruorich.jp/>)をはじめとした業務用加湿装置・空気清浄装置などの環境関連機器を開発・製造・販売・メンテナンスまで一貫体制に取り組んでいる製造メーカーです。

これまで、お客様の声を原動力にして、新たな価値を提供しながら、常に製品・サービスの改善に取り組んできました。

■SMP 導入の目的

- ・マーケティング施策に必要な顧客情報の集約と管理
- ・リードのナーチャリングとしてメール施策を強化
- ・リードのナーチャリングとしてウェビナー施策へチャレンジ

■SMP 導入の効果

- ・これまでに営業が獲得した名刺情報の集約と営業が名刺を獲得した際に自身で SMP に顧客情報を登録する体制を構築
- ・メールによるナーチャリング施策として、週 3 回のメルマガ配信と特定のアクションをしたかたへの追いメールなどパーソナライズメールを開始
- ・ウェビナーは年 20 回開催、約 1000 人集客する規模まで成長し、ウェビナー参加後の案件化まで仕組み化

■事例インタビュー

社内に散らばっていた顧客情報のデータベース化と
ウェビナーによるナーチャリングで商談創出に貢献

<https://www.shanon.co.jp/case/manufacture/sat/>

■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、メタバースまで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、金融、IT・通信、製造業から公共機関まで業種を問わず、大規模から中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	代表取締役社長 永島 毅一郎（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わ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