

失敗事例から学ぶ！

B to B マーケティング

よくある失敗要因とは？



アジェンダ

- マーケティングがうまくいかない理由
- そもそもマーケティング戦略とは？メリットは？
- マーケティング戦略設計の難易度は高い
- マーケティング戦略設計できる人材獲得も難しい
- 解決例 2 件
 - ー最も多いお悩みマーケティングをセールスの数字に繋げたい！
 - ー「現状打破したい！」「新規事業に取り組みたい！」 現状整理～戦略設計～実行までを手助け
- プロパートナーズのご紹介



マーケティングがうまくいかない理由

■マーケティングがうまくいかない2つの理由

マーケティングの成功は新規リード獲得！
しかしうまくいっていない…なんてお悩みはありませんか？

その理由は大きく2つとされています

1. **マーケティングの戦略設計ができていない**
2. **マーケティング担当者が足りない**

マーケティング初心者・経験者問わず、
失敗の原因となるのは主に

「1. マーケティングの戦略設計ができていない」です



マーケティング × 営業戦略に関する実態調査

01

BtoB 事業を行う経営者のうち **69.3%** が
「新規リードを獲得できていない」と回答

02

新規リードを獲得できていない理由
「マーケティングの戦略設計ができていない」… **47.2%**
「マーケティング担当者がいない」… **41.7%**

BtoB経営者の69.3%が「新規リード獲得に課題」、41.7%の企業で「マーケティング担当者不在」の実態
株式会社コミクスのプレスリリース (prtimes.jp)より引用

そもそもマーケティング戦略とは？メリットは？

■ マーケティング戦略とは

自社で市場のニーズを満たす価値を生み出し、どのように提供していくのかという**戦略をマーケティング戦略**と云います。

「近代マーケティング父」と呼ばれるフィリップ・コトラー氏は、マーケティングをはこう定義しています。

どのような価値を提供すればターゲット市場のニーズを満たせるかを探り、その価値を生み出し、顧客に届け、そこから利益を上げること

(引用：コトラーのマーケティング講義 | フィリップ・コトラー)

■ マーケティング戦略を策定するメリットとは

1. 効率的な売り上げ向上
2. ペルソナ顧客のニーズ対応
3. マーケティング活動の柔軟な軌道修正



マーケティング戦略設計の難易度は高い

■ マーケティング戦略設計、できますか？

マーケティング戦略設計には下記のようなスキルが必要です。

- 外部環境・社内環境の分析
- ペルソナの明確化
- ポジショニング分析
- 顧客のベネフィット決定
- 戦略完成・実行

STP分析、4P分析、5F分析、SWOT分析、PEST分析等など、
知っておくべきフレームワークも多いうえに、

「うちの会社規模の場合は？」「この人員の場合は？」

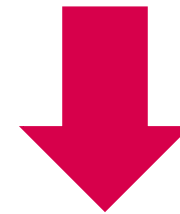
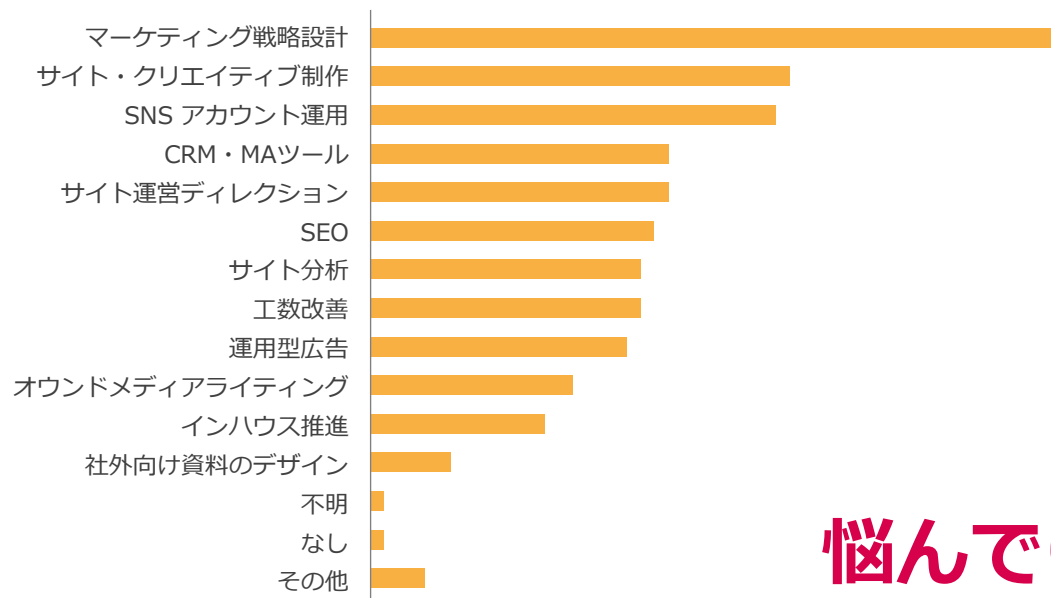
「マーケティングにかけられる費用が決まっている…」など、
状況を踏まえたうえでのマーケティング戦略設計は、
かなり難易度が高いと言えます。



マーケティング戦略設計できる人材獲得も難しい

『マーケティング戦略設計』ができるようなハイレベルな人材は、どの企業も欲しがっているため需要に対し人数が少なく、**採用は難しいのが現実。とはいえ、育成にも時間がかかり過ぎる難点も。**

所属企業・チームにおいてどんな人材が不足している？（複数回答可）



マーケティングはスピードが勝負！
手に入るはずだった売り上げは
毎秒失われていくと考えましょう！

悩んでいる間にも機会損失をしているのです

9割以上のマーケターが人材不足を実感／特に「戦略設計」担当者の不足が課題に【BLAM調査】：MarkeZine（マーケジン）より引用

外部人材を活用するという解決策



マーケティング戦略設計出来る
人材の採用、育成は困難…

そんな時は

「外部のハイレベル人材を活用する」という手段があります！

次のページから、外部のハイレベル人材活用例など実例をご紹介します！



マーケティングをセールスの数字に繋がりたい！

外部のプロ人材



BtoBの新サービス開発・広報のプロ

- ベンチャー CEO 支援 (COO ポジション)
- 新規事業企画支援 (IoT、オムニチャネル、O2O)
- 事業開発 (BizDev) / 事業提携/アライアンス推進
- システム企画 / プロジェクトマネジメント
- 広報企画
- BtoB Webマーケティング

【 お悩み 】 BtoBサービス企業様

マーケティングの効果も高めたいし、
セールスの数字にも繋がりたいんだよねえ…



【 何を行った？ 】

- 現状チェック、スケジュールの設定、社内ディスカッションの実行
- 社内体制の構築、戦略策定
- サービスブランディング、マーケティングワードの設定
- サービスの広報・マーケティングのプラン策定、制作物等のチェック
- マーケティングの実行支援、サービスの営業実行支援

【 プロ活用の結果 】

大企業の契約が 約 30社

→ 100 社以上になり、国内トップシェアに成長

「現状打破したい！」
「新規事業に取り組みたい！」

現状整理～戦略設計～実行までを手助け

外部のプロ人材



BtoBマーケティング・営業のプロ

- ・ 某コンサル会社にて戦略設計から実施まで行う
- ・ 大手IT企業のWeb販売戦略設計 / サーバ拡販戦略の立案
- ・ 大手動画配信サービス企業の営業チャンネル戦略立案
- ・ 某外資ソフトウェア会社にてリード生成戦略設計
- ・ マーケティングにより約 90 億円のリードを生成
- ・ Surface (PC) の VAR (Value Added Reseller) 制度立上げ
- ・ 約 2,000 社組織化、売上前年比180%

【お悩み】 BtoBサービス企業様

新規事業として中小企業向けの SaaS ツールの制作をしたいけど、どんな機能にするか迷っていて、マーケティング戦略設計、実施まで監修して欲しい！



【何を行った？】

- 開発中の SaaS ツールのビジョン・ターゲット・想定する提供価値をの明確化
- 中小企業向け（低リテラシー層）ツールに必要なマーケティング戦略設計
- マーケティング機能の開発・検証プロセス・スケジュール決定

【プロ活用の結果】

ターゲットを明確化

→ 効果的な機能の実装から販売までを監修

このような外部プロ人材を3ヶ月～活用できるサービス エッセンスの「プロパートナーズ」です



プロパートナーズサービスとは

年収 2,000 万クラスのハイクラスのプロ人材を、週 1 回から業務委託でご活用いただけます

課題解決に、確実にスピーディーに貢献

01



厳選された本物のプロ人材

- 審査通過率37%の厳しい選考
- 現役の経営者、役員多数
- 現場の最前線で働くプロ人材も在籍

02



最適なマッチング

- 原則、複数のプロ人材をご紹介
- プロ人材によるチーム編成も可能

03



手厚いサポート

- 専任コンサルタントがサポート
- 交渉/調整もサポートします

最高ランクのプロをご紹介します

ハイレベルな 2,000 名以上のプロ人材が在籍

厳選されたプロ人材



4項目を満たした

審査通過率37%の厳しい選考

- ①他者からの**紹介・推薦**があるか
- ②自身の実績や支援方法に**自信**を持っているか
- ③秀でた**専門性**を備えているか
- ④業界や企業を超えた**再現性**があるか

マーケティング課題

- マーケティング戦略の立案、実行支援
- 最適なリード獲得手段の構築支援
- WEBマーケティング、SNS活用支援

▼ このようなニーズに対して

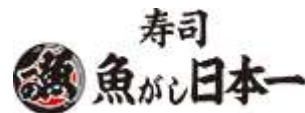
弊社プロ人材の例

- 元オールアバウト 事業部長
- 元サイバーエージェント グローブッカー
- 元ガイアックス BtoB marketer
- 元AppBank CTO
- 元アップル 代表取締役
- 現メルカリ エンジニアマネージャー



このようなプロ人材と無料でヒアリング可能です！

多くの企業様にご活用いただいております



プロ人材活用の流れ

経営課題のヒアリングからフルオーダーメイドでご提案させていただきます。



一度、マーケティングのプロとセッション(無料)を行いませんか？

今の現状をお話しいただき、プロのアドバイスを得る事が出来る為、ためになる情報を得る事ができます！

ぜひ無料セッションにご参加ください



いろいろ悩みはあるけど
社内ではもう
解決できないかもしれない…
プロの視点から
アドバイスが欲しいな…



**今のお悩みを解決するプロを必ずご紹介いたします！
一度、無料セッションにぜひご参加くださいませ**

エッセンス株式会社概要

新しい、仕事文化をつくる

～企業と個人の新しい関係性を実現する～

企業



雇用から活用へ



個人



自立した生き方を

- 設立: 2009年4月7日
- 資本金: 13,000,000円
- 所在地: 東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1 Nihonbashi OK Bldg 5F TEL: 03-6661-7747 (代表) FAX: 03-6661-7746
- 事業内容: プロパートナーズ (プロフェッショナルの紹介)・リクルーティング (人材紹介及びヘッドハンティング)・他社留学 (越境型研修サービス)・プロボノ (社外体験プラットフォーム) CAREER FLIGHT (新しい働き方実現プラットフォーム)
- 免許: 厚生労働省許可 (13-ユ-304173)
- 代表者: 代表取締役 米田 瑛紀
- メンバー数: 20名 ※2021年10月時点