
【シャノン活用事例】

“At your side.”の理念にもとづいたブラザー販売のマーケティング。 シャノンで実現するデマンドジェネレーションとは

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976 以下、シャノン）は、ブラザー販売株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：三島 勉 以下、ブラザー販売）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。



ブラザー販売は、ブラザーグループの国内マーケティングを担う企業として、多様な製品やソリューションを提供しています。

2019年に、グループが掲げる“*At your side.*”という理念にもとづいた、より顧客に寄り添ったマーケティングを実施するためにBtoBマーケティング部門を立ち上げ、顧客の獲得と分析、デモ機貸出しの管理、オンラインイベントなどのプラットフォームとしてSMPをご活用いただいています。

さらに、受注までの顧客データを見える化することで明らかになった需要をもとに、コンテンツを拡充しました。今後は、アップセルやクロスセルにも注力していきます。

1. SMP の活用方法

- ・ 戦略的な法人向け事業を推進する BtoB マーケティングの基盤として SMP を活用
- ・ シナリオ機能を活用した「デモ機貸出し」管理の効率化
- ・ 受注までの顧客の行動データを見える化することで、新たな需要を発掘
- ・ アウトバウンドコールによる定性情報の管理

2. 事例インタビュー

“At your side.”の理念にもとづいたブラザー販売のマーケティング。シャノンで実現するデマンドジェネレーションとは

<https://www.shanon.co.jp/case/wholesale/brother/>

3. 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。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、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するシャノンのマーケティングクラウド製品は、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、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 (東証マザーズ)
設立 : 2000年8月
代表者 : 代表取締役社長 中村 健一郎 (なかむら けんいちろう)
所在地 : 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル4階
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/>

3.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

4.報道関係者からのお問い合わせ先



シャノン PR 事務局（イニシャル内） 担当：小野・小山・根本

TEL：03-5572-6316

FAX：03-5572-6065

E-mail：shanon@vectorinc.co.jp