

MA ツール国内シェアNo.1 を誇る Cloud CIRCUS の『BowNow』、 無料プランでメール配信が可能に！5月23日(月)から

スターティアホールディングス株式会社(本社:東京都、代表:本郷秀之、コード:3393)は、連結子会社でデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社(本社:東京都、代表:北村健一)が提供する、マーケティングオートメーションツール(以下、MA ツール)の『BowNow(パウナウ)』において、本年5月23日(月)より、無料でご利用いただけるプラン(以下、フリープラン)にメール配信機能が拡張されたことをお知らせします。本拡張により、『BowNow』のフリープランを登録した全てのユーザーは、『BowNow』の計測タグを設置したサイトの訪問者を確認できるだけでなく、獲得した顧客情報を元に、メールの配信ができるようになりました。そのため、見込み顧客へのナーチャリング活動を、よりミニマムにスタートできるようになります。



■ 目的と概要

クラウドサーカス社は、【働くに楽を。】というパーパスのもと、デジタルマーケティングの SaaS 総称サービス『Cloud CIRCUS』を提供しています。『Cloud CIRCUS』は、マーケティングにコストが掛けられない日本の中小企業をメインターゲットに、気軽にデジタルマーケティングに取り組めるよう計 11 種のプロダクトで展開しています。中でも『BowNow』は、国産 MA ツールでは業界に先駆けてフリープランの提供を開始し、現在 9,400 社以上に導入され(2022 年 4 月末時点)、MA ツールとしては国内シェアNo.1 を誇ります。*

しかし、これまでの『BowNow』のフリープランは、あくまで顧客の行動履歴の把握までに留まっており、獲得した見込み顧客へのアプローチまでは実現できませんでした。今回の機能拡張により、フリープランのユーザーでも「メール配信機能」を利用できるようになり、見込み顧客へのアプローチを始めることができるようになりました。

具体的に、『BowNow』の「メール配信機能」とは、『BowNow』に登録している顧客情報に対し、メールを送ることができる機能です。例えば、1 か月以内に料金ページを訪れたユーザーや、お問い合わせフォームまで来たがお問い合わせに至らなかったユーザーなど、詳細な条件で絞り込み検索し、ユーザーの行動に合わせたメールを配信できます。従来の「メール配信機能」は、月額 2 万円(税別)以上のライトプランから利用可能でしたが、フリープランから搭載することにより、見込み顧客へのナーチャリング活動がよりミニマムでスタートできるようになります。これによって、より多くの企業に『BowNow』を用いた商談創出の成功体験を積んでいただき、その成功体験から日本企業のマーケティングの推進に貢献して参ります。

※DataSign 社 2022 年 4 月度の統計結果に基づく https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2022_4/

■ 『BowNow』について <https://bow-now.jp/>

『BowNow』は、シンプルで低価格をコンセプトにした「無料で使えるマーケティングオートメーション」です。ホットリードの抽出に優れ、利用企業様は人員を増やすことや、Web サイト改修の必要なく、保有している見込み顧客リストを使ってミニマムスタートできる点が大きな特徴です。現在 9,400 社以上に導入が進み(2022 年 4 月末時点)、MA ツールとしてはシェア国内No.1 を誇ります。*

※DataSign 社 2022 年 4 月度の統計結果に基づく https://oshiete-url.jp/report/docodoco/2022_4/

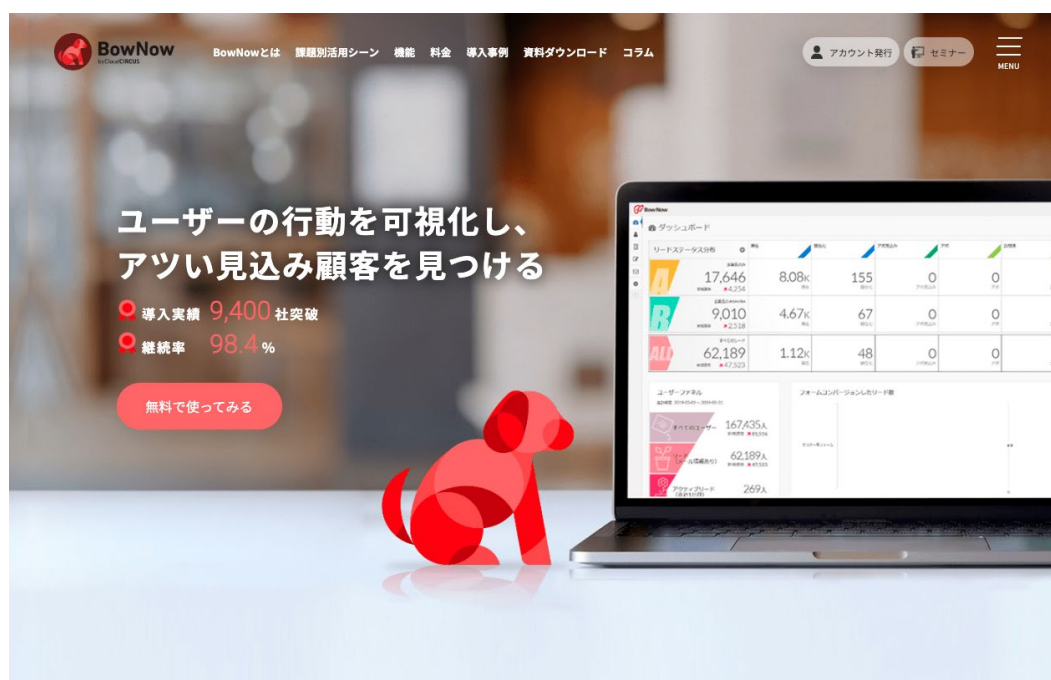
■ デジタルマーケ SaaS『Cloud CIRCUS』について <https://cloudcircus.jp/about/>

『Cloud CIRCUS』は、デジタルマーケティングの SaaS 総称サービスです。「驚くほど簡単に顧客を増やせるしくみ」をスローガンに、2015 年から提供を開始し、顧客を増やす 5 つの課題領域「情報発信」「集客」「顧客体験価値向上」「見込み顧客育成と顧客化」「解約防止・リピート増」を総合して実現、計 11 種の SaaS ツールが入っています。これまで累計 31,000 件以上の企業の収益拡大における支援を行って参りました(2022 年 3 月末時点)。企業は『Cloud CIRCUS』を活用することで、ポスター等、紙媒体に AR を設定し Web サイトへの誘導を促し、Web サイトの閲覧履歴を計測、自社の製品やサービスに興味がある有望な顧客を割り出し、顧客の関心事に合ったシナリオに

基づいて電子メールを送信するといった自動的な販売促進活動が可能です。

・Cloud CIRCUS の 6 つのサービスが無料で使える「Cloud CIRCUS ID」登録画面

<https://client.cloud-circus.com/#/register>



■クラウドサーカス株式会社について <https://cloudcircus.jp/company/>

「世界標準のマーケティングエコシステム」をビジョンとして掲げるクラウドサーカス株式会社は、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。『Cloud CIRCUS』は、中小企業を中心に 31,000 件以上に導入され(2022 年 3 月末時点)、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

会社名 :クラウドサーカス株式会社
所在地 :東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 21F
代表者 :代表取締役 CEO 北村健一
資本金 :150,000 千円
設立 :2009 年 4 月 1 日
事業内容 :デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

■スターティアホールディングス株式会社について <https://www.startiaholdings.com/>

スターティアホールディングスグループは、デジタルマーケティング(事業会社:クラウドサーカス株式会社)と IT インフラ(事業会社:スターティア株式会社、スターティアレイズ株式会社、C-design 株式会社、等)を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めていきます。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガンに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名 :スターティアホールディングス株式会社
所在地 :東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 19F
代表者 :代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者 本郷秀之
設立 :1996 年 2 月 21 日
上場取引所 :東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 3393)
事業内容 :グループ会社の経営管理等

<本件に関する報道関係者のお問い合わせ>
スターティアホールディングス株式会社 広報 IR 部 : release@startiaholdings.com