

**バーチャレクス、マーケティング・営業プロセス無料診断の提供を開始**  
～顧客接点領域における長年の知見を活かした CRM×DX 虎の巻シリーズ第三弾～

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」第三弾として、「マーケティング・営業プロセス無料診断」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・営業プロセス無料診断](#)

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](#)」、第二弾「[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](#)」を先般リリースいたしました。これらに続き、今回は、CRM×DX 虎の巻シリーズ第三弾として、「マーケティング・営業プロセス無料診断」を提供いたします。

昨今のビジネスにおいては、あらゆる部門が相互に連動し、途切れない活動にすることで、自社の戦略を実現し、売上・利益の拡大につなげていくことが重要とされています。全部門／全事業機能を連動させ、一連の流れで商品・サービスを提供することが求められます。

しかし一方で、戦略や計画の達成、売上・利益の拡大に向けて業務に従事しているにもかかわらず、なかなか成果につながらないなど、根本的な問題がわからないまま効果的な改善策が見出せない状況は少なくありません。そのような状況下での課題として、「業務プロセスのどの部分を改善すればいいのか分からない」「抜本的な課題は他部門の業務から始まっている気がする」「ターゲット、チャネルなどのマーケティング段階で考えておくべきポイントがわからない」などが多く、部門間の連携を強化するにつれて、課題も部門をまたぐことが増えているため、そもそも課題の特定が難しくなっています。

この現状を打破すべく、「マーケティング・営業プロセス無料診断」では、他部門とのつながりを考慮した設問で、カスタマーサクセスにつながるマーケティング～フィールドセールスの範囲全体を無料で診断し、上記課題の解決をサポートします。設問は、マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールスの3部構成となっており、選択形式の質問に答えていくだけで、マーケティング・営業の業務プロセス課題（ボトルネック）を簡単に特定でき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（旧 Pardot）」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。

また、バーチャレクスは今後も 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