

## 【キーワード】

検索キーワード	ma ツール できること
サジェストキーワード	マーケティングオートメーション 事例 maツール 比較表 マーケティングオートメーションとはわかりやすく maツール 運用 maツール 仕組み MAツール 必要性 MAツール 使いこなす maツール 無料

## 【記事の目的】

記事の媒体	<a href="https://ferret-one.com/blog">https://ferret-one.com/blog</a>
読者への狙い（行動・感情）	

## 【GoogleのTOP10調査】

順位	記事タイトル	内容	上位表示の理由
1	マーケティングオートメーション (MA) ツールの機能一覧！   ITトレンド <a href="https://it-trend.jp/marketing_automation_tool/article/function">https://it-trend.jp/marketing_automation_tool/article/function</a>	MAツールの機能、できること、メリットを解説している	ドメインの強さ: 43 被リンク: 9,704,404 本文の文字数: 約7,000文字  サイトが読みやすい構成になっている。 「できること」というキーワードは1つも使われていないが、ドメインの強さで上位表示されている
2	【MAツールとは】機能やできること、メリットをわかりやすく解説 <a href="https://www.hammock.jp/hpr/media/what-is-ma-tool.html">https://www.hammock.jp/hpr/media/what-is-ma-tool.html</a>	マーケティングオートメーションでできること、事例、導入のポイントを解説している	ドメインの強さ: 39 被リンク: 103,046 本文の文字数: 約6,500文字  サイトが読みやすい構成になっている。 タイトルに対象のキーワードが全て含まれている。 「できること」というキーワードは12件使われていて、ドメインの強さで上位表示されている
3	いまさら聞けない「マーケティングオートメーション」。できること、事例、導入のポイントをまとめて解説！   マーケティングオートメーション List Finder(リストファインダー) <a href="https://promote.list-finder.jp/article/marketing_automation/what-is-ma/">https://promote.list-finder.jp/article/marketing_automation/what-is-ma/</a>	マーケティングオートメーションでできることと、機能、事例、導入ポイントを解説している	ドメインの強さ: 32 被リンク: 127,670 本文の文字数: 約43,000文字  サイトが読みやすい構成になっている。 タイトルに対象のキーワードが全て含まれている。 「できること」というキーワード

			は15件使われていて、ドメインの強さで上位表示されている
4	<p>マーケティングオートメーション (MA) ができることとその機能を解説   マーケティングオートメーション List Finder(リストファインダー)</p> <p><a href="https://promote.list-finder.jp/article/marketing_automation/ability/">https://promote.list-finder.jp/article/marketing_automation/ability/</a></p>	<p>マーケティングオートメーション (MA) ができること、その機能を解説している</p>	<p>ドメインの強さ: 32 被リンク: 127,670 本文の文字数: 約7,300文字</p> <p>サイトが読みやすい構成になっている。 タイトルに対象のキーワードが全て含まれている。 「できること」というキーワードは11件使われていて、ドメインの強さで上位表示されている</p>
5	<p>MAツールで何が出来る? どんな機能がある? - MAツールの教科書サイト</p> <p><a href="https://www.markerise.com/guide-ma/can_do/">https://www.markerise.com/guide-ma/can_do/</a></p>	<p>MAツールでできること、機能を解説している</p>	<p>ドメインの強さ: 23 被リンク: 2,734 本文の文字数: 約3,900文字</p> <p>サイトが読みやすい構成になっている。 「できること」というキーワードは14件使われているが、上位サイトと比較してドメインが弱いこと、タイトルが「できる?」となっていることで上位表示されにくくなっている。</p>
6	<p>マーケティングオートメーション (MA) ツールの機能を理解する   Urumo !</p> <p><a href="https://www.innovation.co.jp/urumo/marketing_automation_function/">https://www.innovation.co.jp/urumo/marketing_automation_function/</a></p>	<p>マーケティングオートメーション (MA) ツールの機能について解説している</p>	<p>ドメインの強さ: 40 被リンク: 317,810 本文の文字数: 約5,500文字</p> <p>サイトが読みやすい構成になっている。 タイトルや本文に「できること」が含まれていないが、ドメインの強さで上位表示されている。</p>
7	<p>MAツールとは? 基礎からまるっと復習しておこう! 【2022年版】代表的ツール5選付き   Urumo !</p> <p><a href="https://www.innovation.co.jp/urumo/ma-tool/">https://www.innovation.co.jp/urumo/ma-tool/</a></p>	<p>MAツールの解説、代表的ツール5選を解説している</p>	<p>ドメインの強さ: 40 被リンク: 317,810 本文の文字数: 約10,300文字</p> <p>サイトが読みやすい構成になっている。 タイトルや本文に「できること」が含まれていないが、ドメインの強さで上位表示されている。</p>
8	<p>403 Forbidden</p> <p><a href="https://www.persol-pt.co.jp/salesmarketingservice/blog/ma_tool_9/">https://www.persol-pt.co.jp/salesmarketingservice/blog/ma_tool_9/</a></p>	<p>(Forbidden)</p>	
9	<p>MAツールでできることとは? 主な機能や使い方を解説   ナイルのマーケティング相談室</p> <p><a href="https://www.seohacks.net/blog/11079/">https://www.seohacks.net/blog/11079/</a></p>	<p>MAツールでできること、機能、使い方を解説している</p>	<p>ドメインの強さ: 41 被リンク: 58,691 本文の文字数: 約5,300文字</p> <p>サイトが読みやすい構成になっている。 タイトルに対象のキーワードが全</p>

			て含まれている。 「できること」というキーワードは7件使われていて、ドメインの強さで上位表示されている
10	ma ツール できること - Google 検索	(Googleの画像検索結果)	

### 【検索者はどんな人？】

- ・ 検索者への愛を持ち、一緒に悩む
- ・ 逃げずに考える

	検索者の情報	どう答えるか・配慮するか
年齢・性別	32歳 男性	論理的な記事内容にする。女性が好む表現や画像、色彩は避ける。
検索行動に至った理由	職場の上司から、「社内で導入するため、MAツールでできることを調べよ」と命令され、調査している	上司に報告しやすいような内容にまとめる
検索時の心理状態	MAツールやITに詳しくないが、仕方なく調査・検索している	MAツールについて、初心者でもわかりやすくまとめる。専門用語はできるだけ使わない
どこで検索しているか	社内のパソコン	パソコン画面で見やすいサイト・レイアウトにする
いつ検索しているか	勤務中、日中	社内で見えていても違和感のないサイト・デザイン、レイアウトにする
検索者の一番知りたいこと	自社の業務にMAツールがどのように役立つのか	業種ごとの具体的な導入例、成功例をできるだけたくさん挙げる
検索者の他の疑問	費用はいくらか？ 自社の業務を改善できるのか？	費用について明記する 業種ごとの具体的な導入例、成功例をできるだけたくさん挙げる
後で検索しそうなワード	MAツール 費用 MAツール 相談 MAツール 導入 MAツール 成功事例	「MA ツール できること」で上位表示を狙う場合、左のキーワードは補足的に利用する
検索者が持つテーマに関するイメージ 「どうせ難しいんだろうなあ」 「どうせ高いんだろうなあ」 「私のような人には無理なんだろうなあ」 「こうするしかないんでしょ」 「そんなことしてもどうせ無駄でしょ」	「本当に業務が改善されるのか？」 「費用や時間はどれくらいかかるのか？」 「メンテナンスなどで余計な費用がかかりそうだ」	検索者の疑問を解決するよう、具体例を挙げて解説する 費用や導入までの手順を解説する
検索しながら言	「上司への報告書をまとめるための情報	検索者の疑問を解決するよう、具体例を

いそうなセリフ	<p>が欲しい」  「MAツールの導入に、どれくらいの費用と時間がかかるのか？」  「余計なサービスを強要されたら困る」  「問い合わせた後に、しつこい営業はイヤだな」</p>	<p>挙げて解説する  費用や導入までの手順を解説する</p>
他の記事に負けないポイントはどこか	<p>上位表示サイトは、MAツールについて詳しく解説している。しかし、機能や導入方法などの情報が混在し、「MA ツール できること」というキーワードでは最適化されていない。  当ページでは「MA ツール できること」というキーワードで上位表示されるよう、最適化する</p>	

## 【構成】

# タイトル：MA(マーケティングオートメーション)ツールでできること7選！

※タイトルは短く、具体的に、キーワードを必ず入れてサジェストなども交える

## マーケティングオートメーション（MA）ツールでできることとは？

マーケティングオートメーション（MA）ツールとは、新規顧客を獲得し、マーケティング効率を向上させ、顧客の行動やキャンペーンパフォーマンスを分析するために設計された高度なプラットフォームです。

MAツールを利用することで、あらゆる規模の個人・企業が、集客の効率性と顧客との関係を最適化できます。

従業員の少ない中小企業にとっては、キャンペーンを成功させ、広告費用と時間を節約できます。

では実際に、MAで何ができるのでしょうか？

## MAツールでできること7選！

ここでは、MAツールでできることについて、7つに厳選して解説します。

マーケティングオートメーション（MA）ツールは、今日のEコマースで使用される最も強力な戦略ツールのひとつです。顧客ごとに最適化された情報を提供し、ブランドを構築し、強力な顧客関係を構築するのに役立ちます。

適切なMAツールは、時間を節約し、販売プロセスを合理化し、購入率を増加させます。また、顧客に不快感を与えるコンテンツを減少させます。

世界規模では、既に50%以上の企業がMAツールを使用しており、その市場規模は2027年までに84億2000万ドルに達すると予想されています。

MAツールを導入しなければ、時代に取り残され、ライバル企業から大きく引き離されることになるのです。ここで紹介するMAツールの具体的な事例は、あなたのマーケティング戦略を成功させるために必要なインスピレーションを与えてくれます。

それでは、マーケティングオートメーション（MA）ツールでできることについて、厳選した7つの具体例を挙げて解説していきましょう。

## MAツールでできること1：メールマーケティングの自動化

電子メールは、現在でも最も効率的なマーケティング手法です。しかし近年では、人々が電子メールを読む方法が劇的に変化しました。メールソフトを使わなくても、FacebookやTwitter、LINEなどのアプリを利用することで、コミュニケーションが可能になったのです。

このため、企業は電子メールでのマーケティング戦略の最適化が重要です。各アプリに最適化されたMAツールを導入し、関連性の高いコンテンツ、最適なタイミング、魅力的なオファーなど、顧客の欲求を満たすメッセージを配信しなければなりません。

もし、自社の電子メール戦略が売上を伸ばしているかわからない場合は、MAツールの出番です。MAツールは、メール作成を最適化する機能、マーケティング効果を分析する機能などによって、電子メールのマーケティング戦略を強化します。

## MAツールで顧客の分類とターゲティングができる！

メールマーケティング戦略には、適切な顧客の分類とターゲティングが必要です。

商品やサービスに興味を持たない顧客にメールを送っても、時間とお金のムダです。もしあなたのメールが彼らの心に響かないのであれば、メールは読まずにゴミ箱行きとなります。クレームを言う顧客もいるでしょう。

MAツールを利用することで、メールの開封率に影響を及ぼしている要因や問題を分析できます。やみくもに大量のメールを送るのではなく、過去90日以内に購読、サイト訪問、メール閲覧した顧客にパーソナライズされたメールを送る、などの設定も可能です。

MAツールによって、顧客と関連性の高いコンテンツを提供し、メールマーケティングの戦略を改善できます。

## MAツールでできること2：ポップアップ

ポップアップとは、サイト訪問時に表示される、小さいウィンドウのことです。ページの上、左右、最下部などに現れる案内や入力フォームのことを言います。

ポップアップは、オンラインショップの訪問者の個人情報を簡単に収集するのに役立ちます。ポップアップを利用することで、訪問者にアプローチでき、見込み客を顧客に転換させる効果があります。

しかし、見込み客に長いフォームへの入力を強いるのは良いアイデアではありません。フォームを短く、かつ効果的に作成する必要があります。また、フォームを適切な位置に配置したり、モバイル環境に最適化する必要があります。

## MAツールでポップアップの最適化ができる！

例えばモバイルからの訪問者であれば、シンプルで直感的なポップアップが効果的です。ユーザーは何も入力する必要がなく、ワンクリックで登録が完了すれば、さらに登録者が増えるでしょう。

ポップアップによるコンバージョン率の改善は、サイト運営者にとってとても重要です。しかし問題は、ポップアップがあなたのサイトに最適化されているかをどうやって分析するかです。

MAツールを利用すれば、その効果をデータ分析できます。あなたのサイトに最適化されたポップアップが、簡単に見つかるのです。

## MAツールでできること3：プッシュ通知

プッシュ通知は、スマホやパソコンの画面に表示される小さい案内ウィンドウのことです。

多くのマーケット担当者は、体験的にプッシュ通知がユーザーを混乱させると考えています。効果的に使わないと、顧客から敬遠されたり、反感を買うこともあります。

しかし、プッシュ通知は非常に高いコンバージョン率を誇り、多くのネットショップの売上に貢献してきたことは否定できません。

## MAツールでプッシュ通知の最適化ができる！

そこでMAツールを活用してプッシュ通知を最適化することで、顧客の混乱を減少させ、広告効果を改善できます。

また、「プッシュ通知をクリックした人の98%が購入する」という分析も可能となります。プッシュ通知1回あたりの平均収益や、他のマーケティングと比較した収益効果も測定できます。

顧客ごとに最適化されたプッシュ通知を表示させたり、異なるプッシュ通知をランダム表示できます。

## MAツールでできること4：カート放棄の改善

「カート放棄」とは、ショッピングカートに商品を入れたにもかかわらず、購入されずに放置されることです。ECサイト運営者にとって、ショッピングカートの放棄ほど気落ちすることはありません。調査によると、約70%の顧客がカートを放棄し、商品を購入していないことが分かっています。

カート放棄は、収益の機会損失です。そこでMAツールを利用することで、カート放棄の回復を実現できます。たとえば、顧客が未購入の商品をカートに残したままにしておくと、カート放棄メール（またはSMS）が送信される、などです。

## MAツールでカート放棄が改善できる！

カート放棄メールの内容に、放棄された商品の画像や、少額を割引することで、購買意欲を高める工夫も可能です。

カート放棄の改善策として、すべての放棄されたカートを追いかけるのは非効率です。マーケティング戦略としては、商品価格の高いカートの回復に注力すべきです。

MAツールを利用すれば、どの顧客にカート放棄メールを送信すれば最も効率的かがわかります。これにより、カート放棄率が改善され、購入率が上昇します。

## MAツールでできること5：顧客獲得の効率化

一般的に、Webサイトを訪問した顧客のうち、いますぐその商品やサービスを購入する準備ができているのは、わずか20%以下といわれています。

マーケティング担当者は、80%以上の見込み客に対して、商品やサービスを購入してもらうための戦略を必要とします。MAツールを導入することで、訪問者の行動を分析し、マーケティングの効果や訪問者との関係改善が可能となります。

たとえば、「あなたがカート放棄した商品の価格が10%下落しました」、「あなたが以前購入した商品の関連商品が、いまなら20%割引で購入できます。先着10名様限定です」など、顧客の状況に応じたマーケティングを設定できます。

MAツールを利用したキャンペーン通知によって、開封率とクリック率の改善に役立ちます。

## MAツールで優良顧客を育てることができる！

また、あなたの優良顧客は、単に商品を繰り返し購入してくれるだけではありません。彼らは、あなたの商品やサービスについて、好意的な口コミを広げてくれる支持者です。

MAツールを利用すれば、優良顧客に対してキャンペーンや割引、ギフト、景品、特別プログラムを提供し、顧客と良好な関係を構築できます。MAツールは、優良顧客を特定し、彼らに重点を置いたキャンペーンの実施に役立ちます。

MAツールによって、総合的なマーケティング戦略、顧客の維持、信頼の構築、顧客体験の創造を実現できるのです。

## MAツールでできること6：パーソナライズされた体験

MAツールを利用することで、Webサイトの訪問者がどのような行動を取るのかを理解できます。Webサイトのどこが注目されているのか、どのようなコンテンツが顧客の興味を引くかについて、大きな洞察を得られます。

例えば、MAツールは、訪問者がどのリンクをクリックしたかを追跡し、IPアドレスから訪問者の地域を特定し、行動情報を認識し、そのデータに基づいてパーソナライズされたコンテンツの提供を可能にします。

また、MAツールにより、サイト運営者は消費者を分類し、複数のグループにセグメント化できます。これにより、マーケティング担当者は、それぞれの興味に合った情報を提供できます。

## MAツールで顧客サービスが求めているものを提供できる！

消費者は、すべての決定権を持っています。顧客は購入の意思決定をする前に、自らリサーチします。そのため、EC運営者は顧客と良好な関係を築くことが重要なのです。

MAツールを利用することで、顧客の行動を分析し、彼らが何を求めているかをよりよく理解できます。商品の紹介からコンバージョン、長期にわたる継続的な関係の構築まで、あらゆる段階で顧客に寄り添うことが可能になるのです。

顧客との関係が良好であれば、あなたのサイトから商品を購入する可能性が高くなります。そのためには、顧客ごとにパーソナライズされた体験を構築し、顧客に価値を感じてもらうことが重要です。

MAツールによって、顧客が求めている次のようなことが分析できます。

- どの顧客がどの商品やサービスを好むのか？
- 購入の準備ができているのは誰か？
- カート放棄を考えているのは誰か？

分析結果により、商品やサービス、メッセージを顧客ごとに最適化し、適切なタイミングでメッセージ配信が可能になります。

たとえば、友だちを紹介すると1,000円の割引が受けられるというキャンペーンなども、顧客ごとに割引率を変更することで、より優れた効果を発揮します。

MAツールでは、顧客ごとに最適化されたマーケティング戦略を自動化できます。その結果、購入率が増加し、収益が上がるのです。

## MAツールでできること7：データ分析

最適なマーケティング戦略を見つけるには、データを分析して、どのアプローチが顧客に最も影響を与えるかを判断することが重要です。

MAツールでは、電子メールの内容、ランディングページ、ショッピングカート、問い合わせフォームなど、さまざまなオプションをテストできます。

例えば、お客様がショッピングカートで商品を購入するか、放棄するか、削除するかには、何らかの理由があります。MAツールでは、ショッピングカートのデザイン、メッセージ、ボタンの大きさや色などをすべて調整し、分析できます。消費者にとって最も魅力的な組み合わせを、簡単に見つけ出せるのです。

## MAツールでマーケティング戦略を構築できる！

MAツールは、効果が最も高いマーケティング戦略を明らかにするデータ分析を提供します。どのキャンペーンが収益に影響を与えるかななどの詳しい分析が容易になります。

MAツールでは、マーケティング戦略を追跡する詳細なレポートや、ボタンのクリック後の行動を分析する高度なレポートなどが得られます。

さらに、あらかじめ設定したスケジュールでレポートを自動生成し、すべての関係者に最新の情報を提供できます。

## MAツールで顧客分析できる！

MAツールを活用して見込み客を獲得したり、売上の改善が可能となります。しかし、それがどうして成功したのかを知ることはとても重要です。成功要因を知ることは、今後の成長に役立ちます。営業やマーケティングで注力すべき重要ポイントが特定できるからです。

MAツールを利用すれば、短期間で売上が急増するでしょう。しかし、どこからトラフィックが来ているのか、誰が顧客なのかがわからなければ、継続的な成長は望めません。

MAツールには、様々な分析機能があります。

MAツールによって、ネット広告、売上、在庫を簡単に追跡・分析できるようになります。何がうまくいっているかを知り、最適化できるのです。

データを分析することで、顧客をセグメント化して最適な商品を紹介できます。優良顧客にターゲットを絞ったキャンペーンを実施し、顧客満足度を高めることも可能です。

データ分析により、サイト運営者は最も重要な分野に焦点を当て、最高の効果を実現するマーケティング戦略を構築できます。

## MAツールでできること：まとめ

MAツールは、様々な課題を解決するための最新テクノロジーです。

MAツールは、顧客維持と収益増大に役立つだけでなく、ビジネスを継続的に成長させるための分析データを提供します。

大量のデータに圧倒されるのではなく、MAツールを活用してマーケティング戦略を最適化しましょう。

事業を合理化し管理するなら、MAツールが最善の策であることは明らかです。

MAツールには、多くの利点があります。今回はその中から厳選して7つ紹介しました。あらゆる業界の企業が、MAツールに投資しているのも不思議ではありません。

今後は人工知能やビッグデータ、IoTなどの普及によってMAツールは進化を続け、今後さらにビジネスに必要な不可欠な存在となるでしょう。