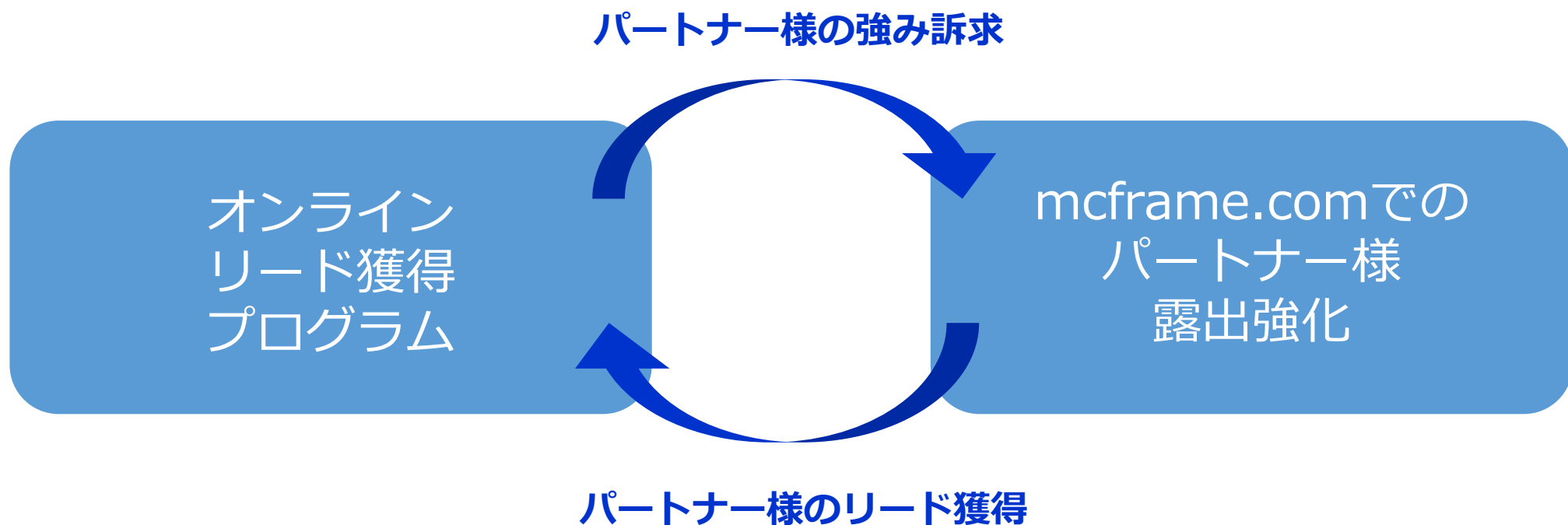




mcframe パートナー様向け webマーケティング施策

※2021年3月時点

パートナー様との共同マーケティング



パートナー様との共同マーケティング実施

パートナー総会2020
発表資料再掲

コンテンツ開発/デジタル化の推進 および B-EN-Gデジマケリソースを活用したパートナー様との共同マーケティングの実施

イベント

- オンラインセミナーの開始
 - ⇒ イベント自粛期間中はオンライン配信を中心に
 - ⇒ 録画素材の活用で、オンラインならではの施策へ
- BE:YOND 2021
 - ⇒ mcframeブランド全体の差別化されたビジョンを示す
 - ⇒ 上記をベースに、2020年度の新製品をしっかりと訴求する

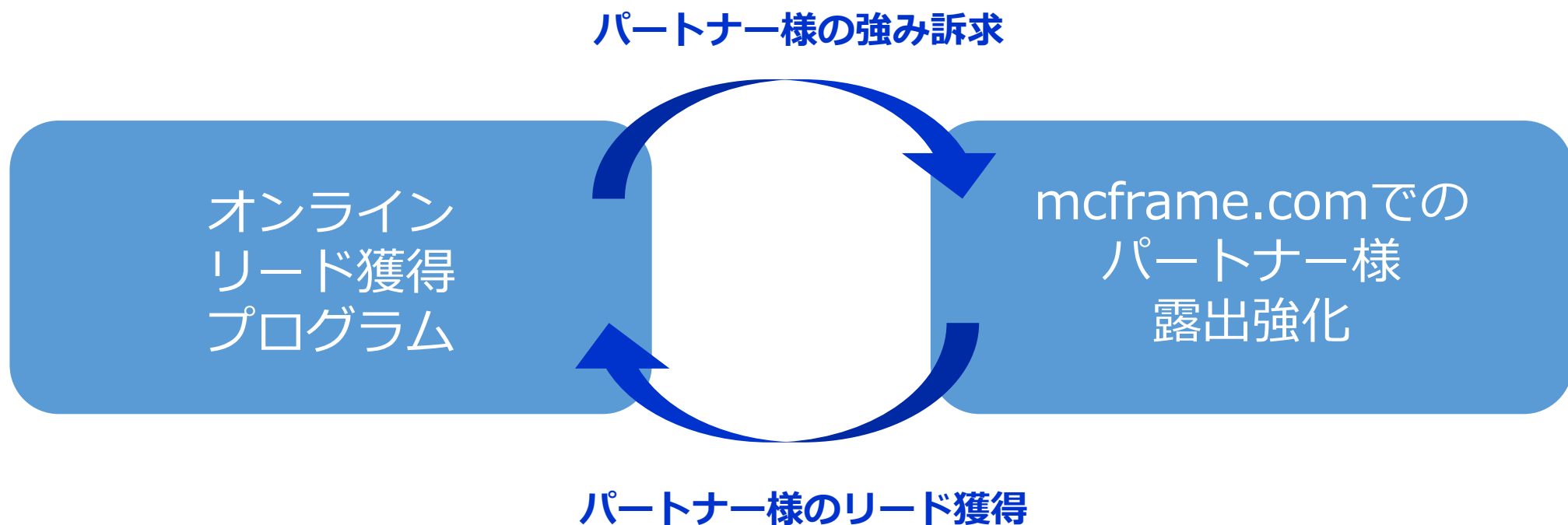
パートナー様との共同マーケティング

- パートナー様コンテンツを共有した共同LGの展開
 - ⇒ パートナーの強みをコンテンツ化しmcframe.com上に展開
 - ⇒ 獲得したリードを共有し、パートナー様案件創出に貢献
- mcframe.comでのパートナー様の露出を強化
 - ⇒ パートナー様の存在をmcfの強みとして見せる
 - ⇒ コンテンツ/事例/連携SOLなどをPRしていく

● mcframe関連製品紹介セミナー

- ◇ mcframe 7 東京（5/21、9/15、11/20、1/27）、大阪（6/24、9/3、11/11、2/4）にて開催予定。
 - mcframe GA 5月以降 月1ペースでの製品紹介WEBセミナー検討
 - mcframe IoT 7月以降 月1ペースでの製品紹介WEBセミナー検討
 - ポストセールス 7月以降隔月でのWEBセミナー検討
- ▶ 上期はWEBセミナーで対応予定。
モジュール毎に様々な切口でコンテンツ化しての動画配信を検討。

パートナー様との共同マーケティング



オンラインリード獲得プログラム (BP様向け)

オンラインリード獲得プログラムとは

パートナー様制作のコンテンツ（eBook）をmcframe.comに掲載し、
資料をダウンロードした訪問者のリストをご提供するプログラムです。



■ 資料ライブラリ @mcframe.com



■ 資料DLフォーム @mcframe.com



■ DL資料紹介ページ @mcframe.com



DLリスト
(.xlsx)



パートナー様

オンラインリード獲得プログラム

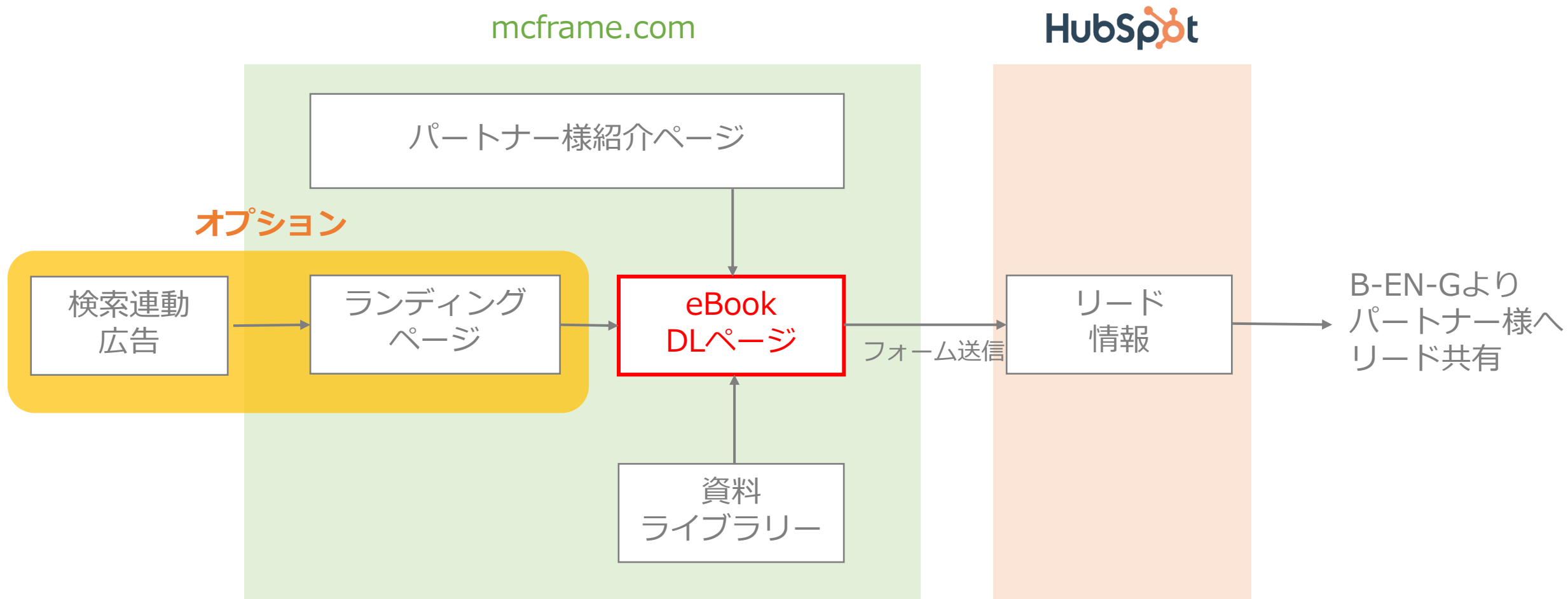
■mcframe.com スペック

年間総ページ閲覧（PV）数	： 約66万PV	年間総コンバージョン（CV）数	： 約5,300
平均月間PV数	： 約5万PV	平均月間コンバージョン数	： 約450
年間ユニーク訪問者（UU）数	： 約24万人	年間総新規CV数	： 約2,000
平均月間UU数	： 約2万人	平均月間新規CV数	： 約160

オンラインリード獲得プログラム

	ebook ダウンロード	オプション	
		ランディングページ制作	誘導広告
内容	ebookをmcframe.comに掲載、ダウンロードリストを提供	ebook DL数増加を目的としたキャンペーンページの制作	キャンペーンページや資料DLページへの誘導用広告の出稿
必要物	DL用eBook DLページ式	キャンペーンページ（LP）	
制作者	eBook : パートナー様 DLページ : B-EN-G	パートナー様 メディックス様	パートナー様 メディックス様
費用負担	eBook : パートナー様 DLページ : B-EN-G	パートナー様 ※メディックス様との直接契約	パートナー様 ※メディックス様との直接契約
誘導導線	資料ライブラリーページ パートナー様個別紹介ページ	広告（オプション）	該当広告枠
備考	※掲載できるeBookは1パートナー様5つまで ※掲載するeBookはmcframeに関連する内容に限定させていただきます。（審査あり） ※競合排除の仕組みはありません ※提供リストに含まれるリードデータは専有リードとならない可能性があります。 ※このプログラムはリード獲得件数をお約束するものではありません	※mcframe.com上で掲載するページとして問題ないか当社で確認をさせていただきます ※mcframe.com上に掲載するページ制作は原則メディックス様が実施するものとします ※制作はB-EN-GのCMS環境で行う必要があります ※実施に際してはメディックス様との各種契約手続きが必要になる場合があります。	※実施に際してはメディックス様との各種契約手続きが必要になる場合があります。

導線とリード情報の流れ



eBook ダウンロード

eBookダウンロードページイメージ

資料ダウンロードフォーム



製造業のDXとは？「2025年の崖」を克服するための羅針盤

資料タイトル

資料サムネイル画像



「2025年の崖」を克服するための羅針盤
～デジタル技術の活用で"バリューチェーンの壁"を超える～

「2025年の崖」を克服するための羅針盤
～デジタル技術の活用で"バリューチェーンの壁"を超える～

※本資料はコベルシステム社からの提供です。

eBookの内容

- ・ 製造業にとっての"DX"とは
- ・ SCM・ECM・PLMの軸で、バリューチェーンの壁を超える
- ・ システム基盤の選択肢の提言

※本資料は2019年11月に日経XTECHに掲載された記事を転載したものです。
今すぐ無料でダウンロード！
フォームに必要事項をご記入の上、「送信する」ボタンを押してください。
「*」は必須項目です。

資料概要

会社名 *
(株) (有) など省略はご遠慮ください
ビジネスエンジニアリング株式会社

部署名 *
部署名がない場合は、「なし」とご入力ください
マーケティング部

姓 * 名 *
服部 剛士

姓 (フリガナ) 名 (フリガナ)
テスト テスト

電話番号
ハイフン[-]を入れ、半角数字でご入力ください
03-3510-1590

メールアドレス *
hattori@b-en-g.co.jp

導入における立場をお聞かせください
(複数選択可) *
☒ 自社への導入を検討する
☐ 他社への提案をする
☐ その他

ご所属の組織をお聞かせください *
企画/マーケティング部門

役職についてお聞かせください *
役職なし

当社は、個人情報の取り扱いに当たってお客様の情報を取り扱います。
☒ 個人情報の取扱いに同意する *
☒ 入力内容に問題はありません *

送信する

フォーム送信

送信フォーム
※個人情報取り扱いの断り書きに
パートナー様の個人情報保護方針の
リンクを掲載します

資料ダウンロードページ



「2025年の崖」を克服するための羅針盤
～デジタル技術の活用で"バリューチェーンの壁"を超える～

「2025年の崖」を克服するための羅針盤
～デジタル技術の活用で"バリューチェーンの壁"を超える～
ご記入いただきありがとうございます。下記よりダウンロードしてください。



ダウンロード

※ダウンロードができない場合は「mkt@b-en-g.co.jp」までご連絡ください。

コベルシステム株式会社の
mcframe/パートナーページはこちら

資料ダウン
ロードボタン

© 2020 Business Engineering Corporation

「mcframe (エムシーフレーム)」は、製造業の多様な多様なニーズにお応えできる基本機能と高い柔軟性をもち生産管理システムです。
© Business Engineering Corporation. All rights reserved.

eBookへの主導線 “資料ライブラリー”

eBook一覧を格納するページをご用意しています。

※当該ページの2019年PV数：約4,000

ここからeBook DLフォームへ誘導します。

[HOME](#) > [ライブラリー](#)

ライブラリー

[すべて](#)[お役立ちコンテンツ](#)[パートナーコンテンツ](#)[カタログ](#)[導入事例](#)



食品製造を最適化する生産管理システムの姿とは

本書は、食品製造業における生産管理システムの現状と課題を、最新のIT技術を活用してどのように解決していくかを事例を交えながら考察していきます。また、システム導入する際や導入後についての留意点を提言するものです。

[ダウンロード](#)



「2025年の崖」を克服するための羅針盤～デジタル技術の活用で“バリューチェーンの壁”を超える～

本資料では、日本の製造業における基幹システムの現状と課題を整理したうえで、どのようにDXに取り組み、競争力向上につなげていくか、具体例を交えて紹介します。

[ダウンロード](#)



日本の製造業を強めるmcframeで実現するロール・コイルソリューション

株式会社テクノスジャパン提供のmcframe ロール・コイルソリューションに関する資料です。

[ダウンロード](#)



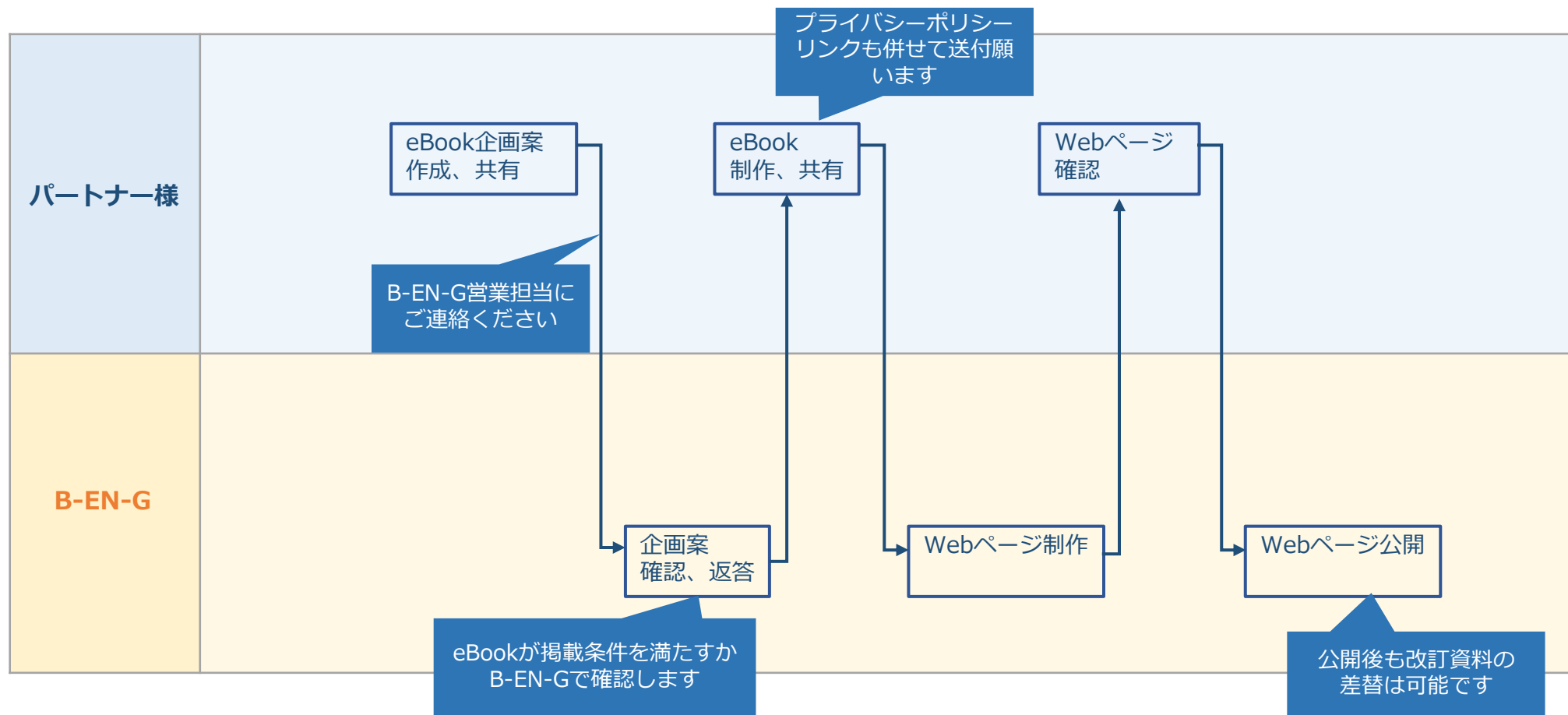
製造現場の実態を捉える「実際原価」の実現 工場のデジタル化がもたらす、利益の出るものづくりとは

現場の実態を正しく反映できる「実際原価」にはどうすれば移行できるのか。製造業向けITソリューションで豊富な実績を持つコベルコシステム社とB-EN-Gのコンサルタントが議論した。

[ダウンロード](#)

<https://www.mcframe.com/library>

ページ制作の流れ



個人情報保護方針 説明文について

パートナー様、B-EN-Gでリード取得を行うため
入力フォーム内に個人情報保護方針を記載させていただきます。
制作時にプライバシーポリシーリンク先をご共有ください。

■ 文面の例

お客様からご提供頂いた個人情報は、ビジネスエンジニアリング株式会社および株式会社 x x x x からの営業活動、および製品・サービスに関する情報のお知らせ等のために使わせていただきます。お客様の個人情報については、必要な保護措置を行った上で、ビジネスエンジニアリング株式会社および株式会社 x x x x の個人情報保護方針に従って適切にお取り扱いいたします。

詳細の取り扱いについては、各法人の下記のウェブサイトをご覧ください。

- ・ビジネスエンジニアリング株式会社の個人情報保護方針は[こちら](#)
- ・株式会社 x x x x の個人情報保護方針は[こちら](#)

リード受渡について

- 取得したリードはB-EN-G担当営業より共有します。
お渡しする頻度は弊社営業とご相談ください。
- リード受渡し証明として、9月末、3月末の年2回、
B-EN-G個人授受管理表への記名・捺印をお願いします。
- ほかのパートナー様やB-EN-G単独でもリードジェン施策を実施しており、
お渡ししたリードはパートナー様専有のものとならない可能性があります。

その他のお願い事項など

- mcframe導入においてパートナー様が提供される価値がeBookに含まれることが掲載条件となります。自社商品宣伝のみの内容は掲載いたしかねます。
- 訪問者への適切な情報量を担保するため、各パートナー様eBookの掲載数は最大5件までとなります。制限数内での更新は可能です。
- eBook掲載の継続については内容鑑み3月末にご相談する場合があります。
- お渡し後の個人情報は各パートナー様のプライバシーポリシーに基づき適切に管理ください。

eBook制作のポイント

1) まず施策で得たい成果を定めましょう

一般的に情報だけを求めている人の数と具体的な検討を進めている人の数は異なります。当然、前者が多く後者は少なくなります。
※著名人の講演を聞きたい人数と皆さんの商品説明を聞きたい人数は明らかに異なるはずです。

従って、多くのリストデータが必要であれば、売り込み色をできるだけ排して、顧客が何に関心を持つかについて洞察し多くの人が聞きたいと思う内容にフォーカスすべきです。
またこのリストは“興味本位”の人も“具体的に検討”している人も含まれている玉石混交状態のため、このリストから検討フェーズの人を抽出する方法も併せて検討しておくべきです。

逆に具体的な検討を進めている人のリストを求めるなら、リストの数の多少に一喜一憂するべきではなくその質で成否を評価すべきです。

2) 次に期待成果を実現できるコンテンツは何かを吟味しましょう

1) で記述したように、ターゲットとする顧客購買プロセスステージの情報ニーズに提供する情報（コンテンツ）をフィットさせるべきです。

この際、コンテンツマップを基にして議論するとどのようなコンテンツがターゲットに適しているのかを判断しやすくなります。

3) 既存コンテンツの活用も考える

新しくeBookを制作するだけでなく、既存のコンテンツを活用できる可能性も検討してみてください。
往々にして過去のセミナーで非常に良いコンテンツを創ったのに、そのセミナー当日の数日/数時間だけでしか使われず埋もれてしまったものが幾つかあるものです。
そのセミナーのプレゼンスクリプトとPPTを組み合わせるだけで、良質なコンテンツが生まれる可能性があります。

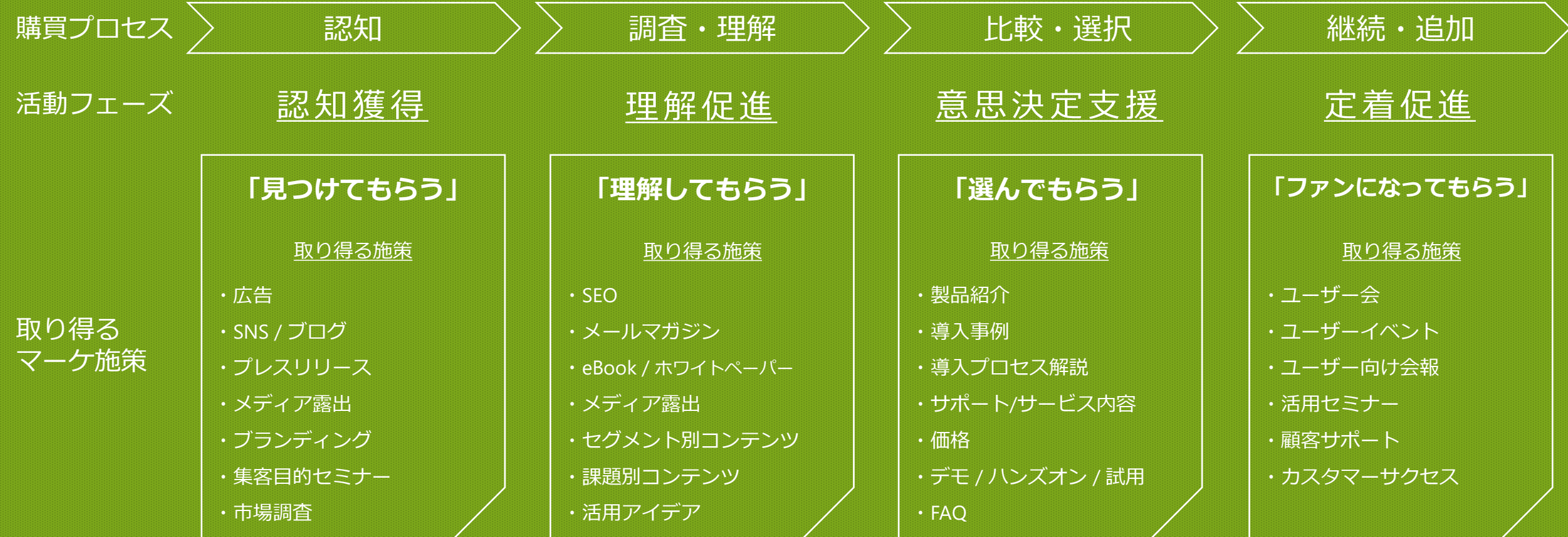
4) 「タイトル盛り」はやめましょう

魅力的なタイトルは多くの人を呼び込むための重要な要素です。
しかし、タイトルを盛りすぎて顧客の期待値と内容が大きく乖離してしまった場合、顧客は皆さんに対して「期待ハズレ」「騙された」という一番ネガティブな印象を残すという最悪な結果になることがほとんどです。

つまり、「タイトルだけを盛る」作業は、“時間と労力を掛けて自らの評判を落とすために多くの人を呼び込む”という行動になる可能性があるということです。

顧客購買プロセスとマーケティング

- 施策設計 -



顧客の認識

抽象的

具体的

顧客購買プロセスとマーケティング

- コンテンツ設計 -

	認知	調査・理解	比較・選択	継続・追加
例 ターゲット セグメントA	・ いまさら聞けない原価入門 ・ 技術者が究めるべき原価計算の秘密	・ 原価管理導入編 ・ 原価管理の導入効果と企業へのインパクトとは	・ mcframe原価管理導入事例 ・ mcframe原価管理カタログ ・ mcframe原価管理デモ ・ トレーニングメニュー	
ターゲット セグメントB				
ターゲット セグメントC				

-オプション- 誘導オンライン広告

検索連動広告

- 検索連動広告で関連キーワードで検索した見込み客をランディングページへ誘導
- 出稿媒体はGoogle広告、Yahooスポンサードサーチを推奨します



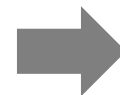
VRを安全教育に活用 | VR学習システムで簡単教材作成

広告 info.mcframe.com

あらゆる作業教育シーンを簡単に教材化。教材作成コスト削減・ノウハウ流出の心配不要
医療・災害訓練の疑似体験・工場、建設現場の教育・鉄道、銃器の安全教育・熟練者ノウハウの共有
タイプ: VR目視学習システム、教材作成、安全教育、技術伝承
タイプ: 視線追跡、アイトラッキング、指導コメント反映、動画対応

製品動画を見る

VR学習 資料ダウンロード



協力企業のご紹介

M E D I X

株式会社メディックス (Medix Inc.)

BtoBデジタルマーケティング戦略を共に考え、共に実行するパートナーへ

設立：1984年3月

代表取締役：水野 昌広

資本金：7,580万円

従業員数：320名（2020年6月現在）

売上高：154.3億円（2020年3月実績）

所在地：東京都千代田区神田神保町1丁目105 神保町三井ビル19F

事業内容：デジタルマーケティングの総合コンサルティング

組織体制



主な代理店契約・受賞歴



プレミア
Google Partner



Googleアナリティクス
認定パートナー



Yahoo!マーケティング
ソリューション
★★★★ (スリースター)



Adobe Digital Marketing Cloud
ソリューションパートナー

ITmedia
ビジネス+IT

日経BP

Net Japan

日本の人事部
HRpro

各BtoB媒体
販売パートナー
※左記は一例



Twitter広告
Facebook広告
販売パートナー



AD EBIS
Partner Award
2018



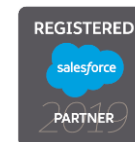
AD EBIS Consulting
Service of the year受賞

Marketo
An Adobe Company

Marketoサービスパートナー
STANDARD

HubSpot
Solutions Partner Program

HubSpot
認定パートナー



Salesforce認定
コンサルティングパートナー

その他多数

協力企業のご紹介

コミュニケーション設計から各施策運用までデジタルマーケティングパートナーとして支援します。

▶ 企画（コミュニケーション設計／プロモーション戦略／施策選定）

- 市場・ターゲット策定
- ペルソナ・カスタマージャーニーマップ作成
- プロモーションプランニング

▶ MA

マーケティング全体設計とMAツールの導入支援から運用まで

- Marketo（マルケト）
- HubSpot（ハブスポット）
- Pardot（パードット）
- 導入・設定サポート
- コンテンツ設計
- 活用コンサルティング
- 運用アウトソーシング

etc…

▶ 集客

ターゲティング精度が
高い集客を

- リスティング広告
- DSP
- SNS広告
- ペイドメディア広告
- リターゲティング広告
- コンテンツレコメンド広告
- SEO対策
- 動画広告

etc…

▶ 制作

BtoBに特化した制作

- ランディングページ
- コラム記事
- ホワイトペーパー
- 事例コンテンツ
- プロダクトサイト
- コーポレートサイト

etc…

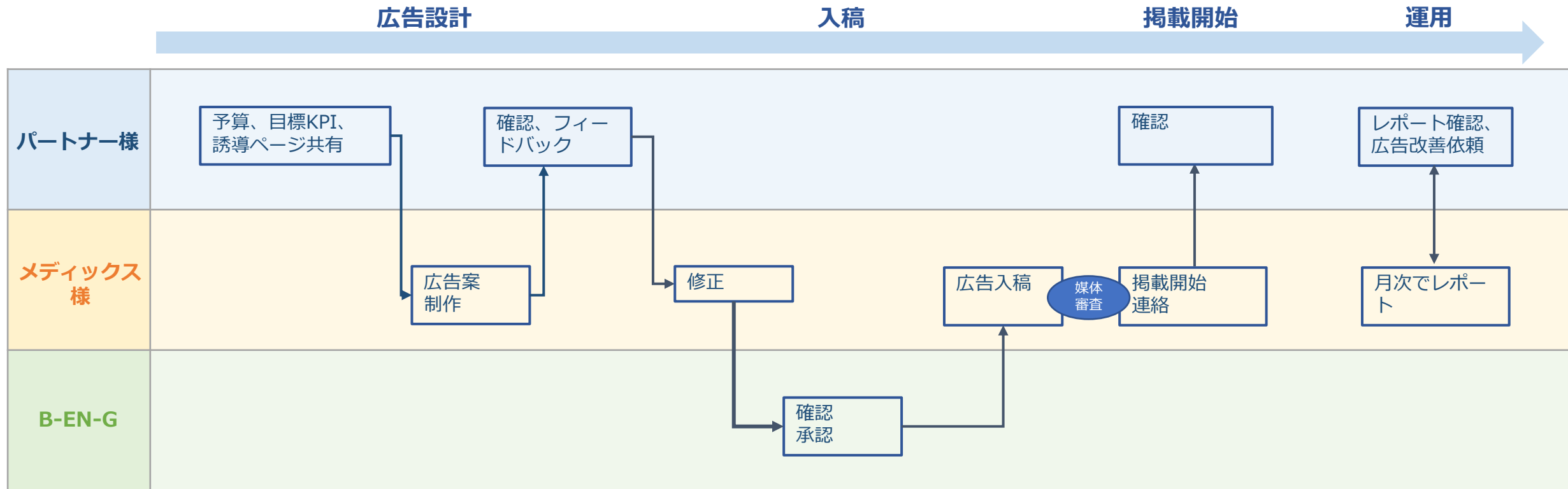
▶ 解析

解析のプロがサポート

- Google アナリティクス
- AD EBiS（アドエビス）
- Adobe Analytics
- ヒートマップ分析
- ヒューリスティック分析
- 講習会

etc…

広告出稿の流れ



※進捗把握のためメディックス様ご依頼の際は一度「B-EN-G担当営業」、「マーケティング部 (mkt@b-en-g.co.jp)」にご相談いただきますようお願いいたします。

その他のお願い事項など

- メディックス様との各種契約などは各社様方針に基づき
ご対応いただきますようお願いします。
 - 最低出稿予算は特にありませんが、1媒体あたり100万円以下の場合、初期費用5万円、運用固定費5万円が発生します。
- ※説明動画の内容から更新がございましたので、ご了承ください。

-オプション-
ランディングページ制作

ランディングページ制作

ランディングページ（LP）は広告などから流入した訪問者をダイレクトにアクションに結びつけることに特化したページです。

特徴

- ページ移動による訪問者の離脱が少ない
- 訪問者が知りたい情報が1ページに集約されている
- 理想的な順番で情報を伝えられる
- デザインをリッチにでき、プロモーション効果高い



紙の帳票を廃止して電子化
ペーパーレス化と帳票データ活用で
現場の業務効率を改善



製品資料ダウンロード >

こんな“困った”はありませんか？

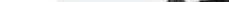
- ✔ 手書きの文字が乱暴で誤読してしまうリスクがある...
- ✔ すべてOKのチェックシート、本当に信用していいものが...
- ✔ Excelに入力＆集計して報告書ができるまで時間がかかる...
- ✔ 過去の報告書を探し出すのが大変で活用が進まない...
- ✔ BIツールでの分析は情報システム部頼みで時間がかかる...
- ✔ 帳票に変更が入るとBIツール連携もやり直して大変...

RAKU-PADならすべて簡単に解決できます！

mcframe RAKU-PAD（以下、RAKU-PAD）なら、帳票の電子化とその先にある帳票データの活用をこれひとつで実現。紙の帳票の“困った”を簡単に解決します。



https://info.mcframe.com/lp_vr-learning-safety



こんな“困った”はありませんか？

- ✓ 手書きの文字が乱幕で誤読してしまうリスクがある...
- ✓ すべてOKのチェックシート、本当に信用していいものが...
- ✓ Excelに入力＆集計して報告書ができるまで時間がかかる...
- ✓ 過去の報告書を探し出すのが大変で活用が進まない...
- ✓ BIツールでの分析は情報システム部頼みで時間がかかる...
- ✓ 帳票に変更が入るとBIツール連携もやり直して大変...

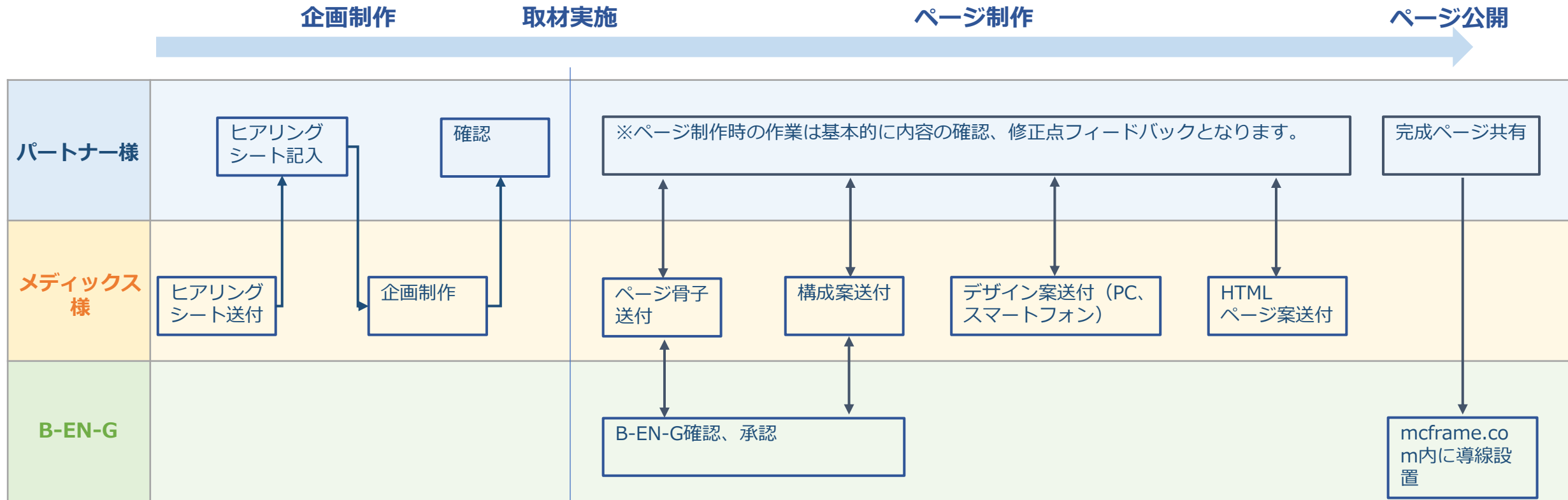
mcframe RAKU-PAD（以下、RAKU-PAD）なら、帳票の電子化とその先にある帳票データの活用をこれひとつで実現。紙の帳票の“困った”を簡単に解決します。

[illegible]

環境意識

コーポレート

ランディングページ制作の流れ



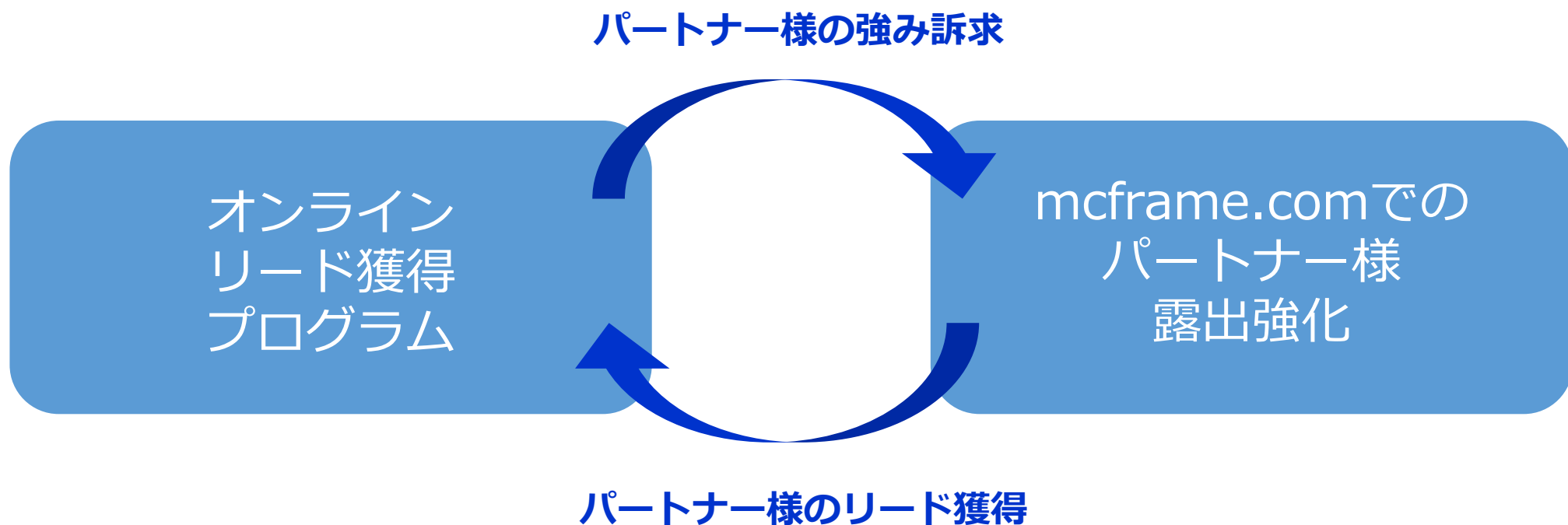
- 制作初期段階（ページ骨子、構成案）にて、mcframe.comで展開する内容として問題がないかをB-EN-Gで確認をさせていただきます。

※進捗把握のためメディックス様ご依頼の際は一度「B-EN-G担当営業」、「マーケティング部 (mkt@b-en-g.co.jp) 」にご相談いただきますようお願いいたします。

その他のお願い事項など

- ページ制作費用と期間の目安は、それぞれ約50万、2～3か月です。
詳細はメディックス様にお問合わせください。
- webページ構築はB-EN-Gの環境を利用します（HubSpot CMS）
- 使用ドメインはmcframe.comとなります。
- mcframe.comドメインでのページのため、mcframeに関連する内容での制作をお願いします。
- パートナー様とB-EN-Gの関係性明示のための一文を入れさせていただきます。
（例）「Aはビジネスエンジニアリングの販売パートナーです。
本ページに記載している内容に関する問合せはAまで」
- 公開後に修正を希望される場合、費用が発生しますのでご了承ください。
- B-EN-Gの判断でページ掲載を中止することがあります。

パートナー様との共同マーケティング



本施策についてのお問合せ先

本施策について質問は、以下までお問い合わせください。

ビジネスエンジニアリング株式会社 マーケティング部

mkt@b-en-g.co.jp

※ご連絡の際には、ccにB-EN-G担当営業を含めてください。

「ランディングページ制作」「広告」については以下に直接お問い合わせください。

株式会社メディックス ビジネスマーケティング部 寶福 大堯

hofuku@medix-inc.co.jp

※ご連絡の際には、ccにB-EN-G担当営業とB-EN-Gマーケティング部（mkt@b-en-g.co.jp）を含めてください。