



SHANON

Marketing is Science

SHANON
MARKETINGPLATFORM



Welcome to SMP for Intermediate Learners

目次

1. スコアリング機能とは？

- スコアリング機能の概要
- スコアリング機能の特徴
- スコアリング機能のポイント
- スコアリング機能活用の流れ

2. スコアリング機能の設定方法

- 事前準備
- スコアールールの設定・実行
- スコア通知ルールの設定
- スコア集計の実行

3. スコアリング機能の活用方法

- ホットリード抽出から通知までを自動化し、
営業の生産性を向上させる

スコアリング機能とは？

スコアリング機能

SMPに蓄積されているリードの履歴情報と属性情報に対して、ルールに基づくスコア計算を行うことで、リードに対する数値評価、管理者に対してのメール通知などが可能になる機能。

スコアリング機能の概要

- Webサイト内の行動記録（閲覧や資料ダウンロードなど）に展示会・イベント来場といったオフラインの行動記録をスコアとして可視化
- 役職クラスや業種などの属性情報を合わせて、優先順位が高い見込み客を担当営業に自動通知



1

豊富で詳細なルール設定

2

柔軟な評価タイミング

3

タイムリーなメール通知機能

1

スコア基準は常に検証を行う（マーケティングと営業のすり合わせ）

2

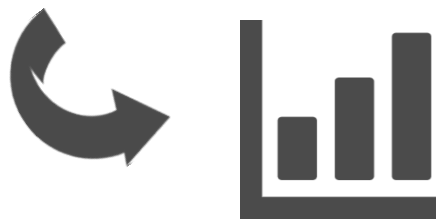
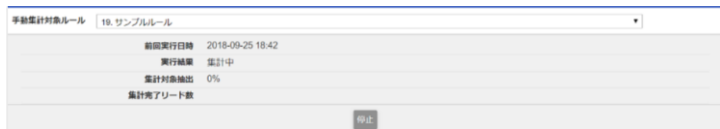
ハイスコア=有望リードではない、ということを念頭に置く

3

スコアリング=関心度アップだけでなく、“顧客から嫌われない”基準値と捉える

スコアリング機能活用の流れ

💡 集計結果を確認する

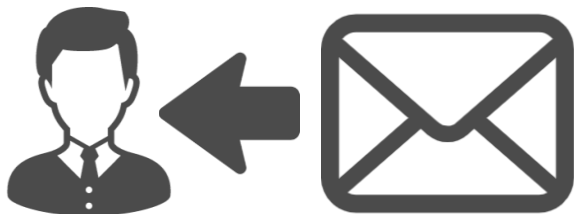


📄 実績からスコアリングルールを導き出す

属性 (重要度) : 企業情報、名刺情報 **誰が**
興味分野 : メールクリック、Web閲覧、セミナー展示会参加 **何に**
関心度 (本気度) : 資料DL、回数、時間 **どれくらい**

スコアリング機能

✉️ 担当営業に自動アラートを実施する



🔧 スコアリングルールを作成する

スコアリングルール作成画面

ルール名: [入力欄]
属性 (重要度): [選択]
興味分野: [選択]
関心度 (本気度): [選択]

ブロック・リード

ブロック名: [選択] 条件: [選択]

適用範囲

すべての顧客に一致 いずれかの条件に一致

ブロックスコア: [入力欄]

ブロックスコアの上乗せも設定する

リード: [選択] [ブロックの適用]

目次

1. スコアリング機能とは？

- スコアリング機能の概要
- スコアリング機能の特徴
- スコアリング機能のポイント
- スコアリング機能活用の流れ

完了

2. スコアリング機能の設定方法

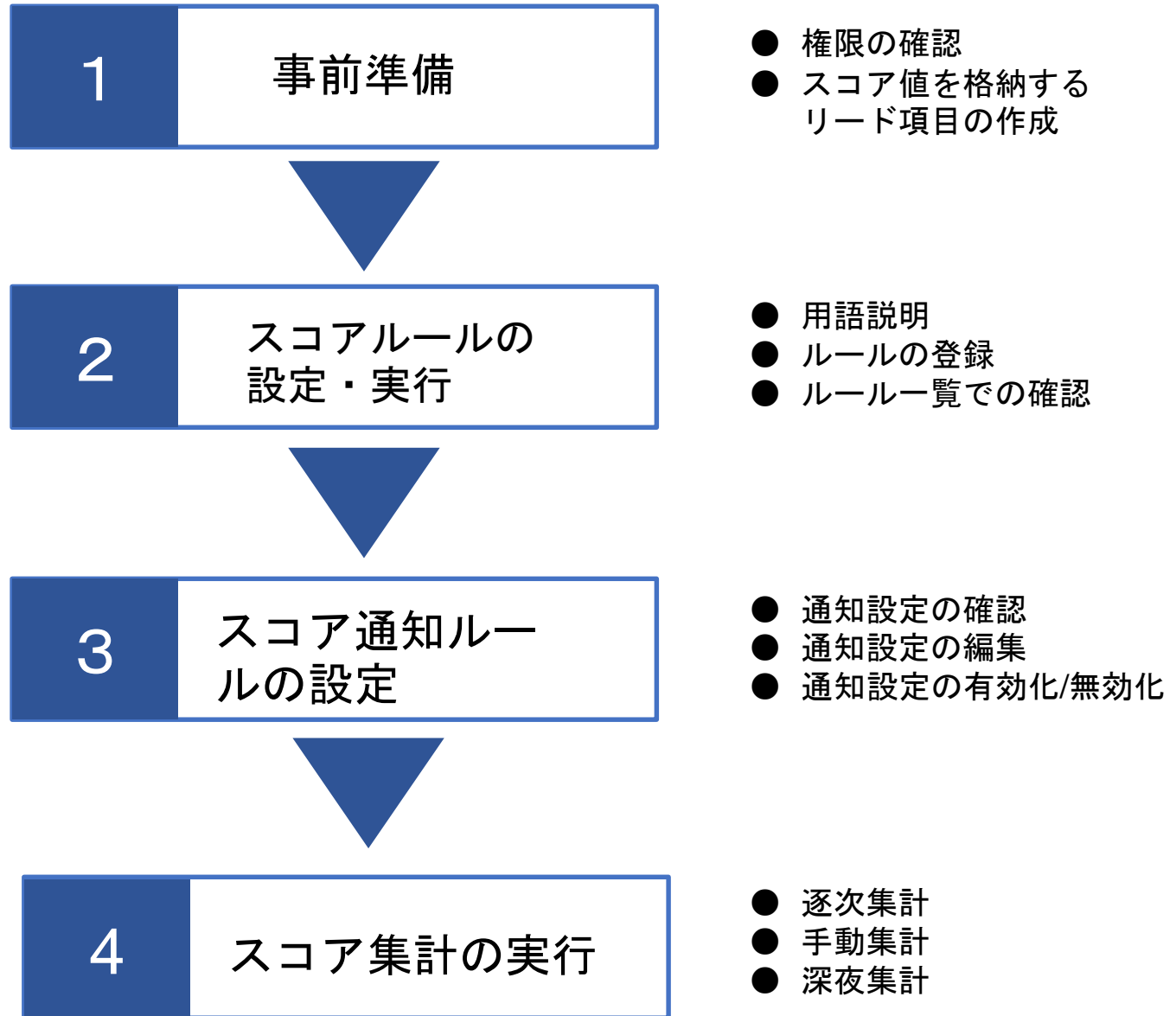
- 事前準備
- スコアールールの設定・実行
- スコア通知ルールの設定
- スコア集計の実行

3. スコアリング機能の活用方法

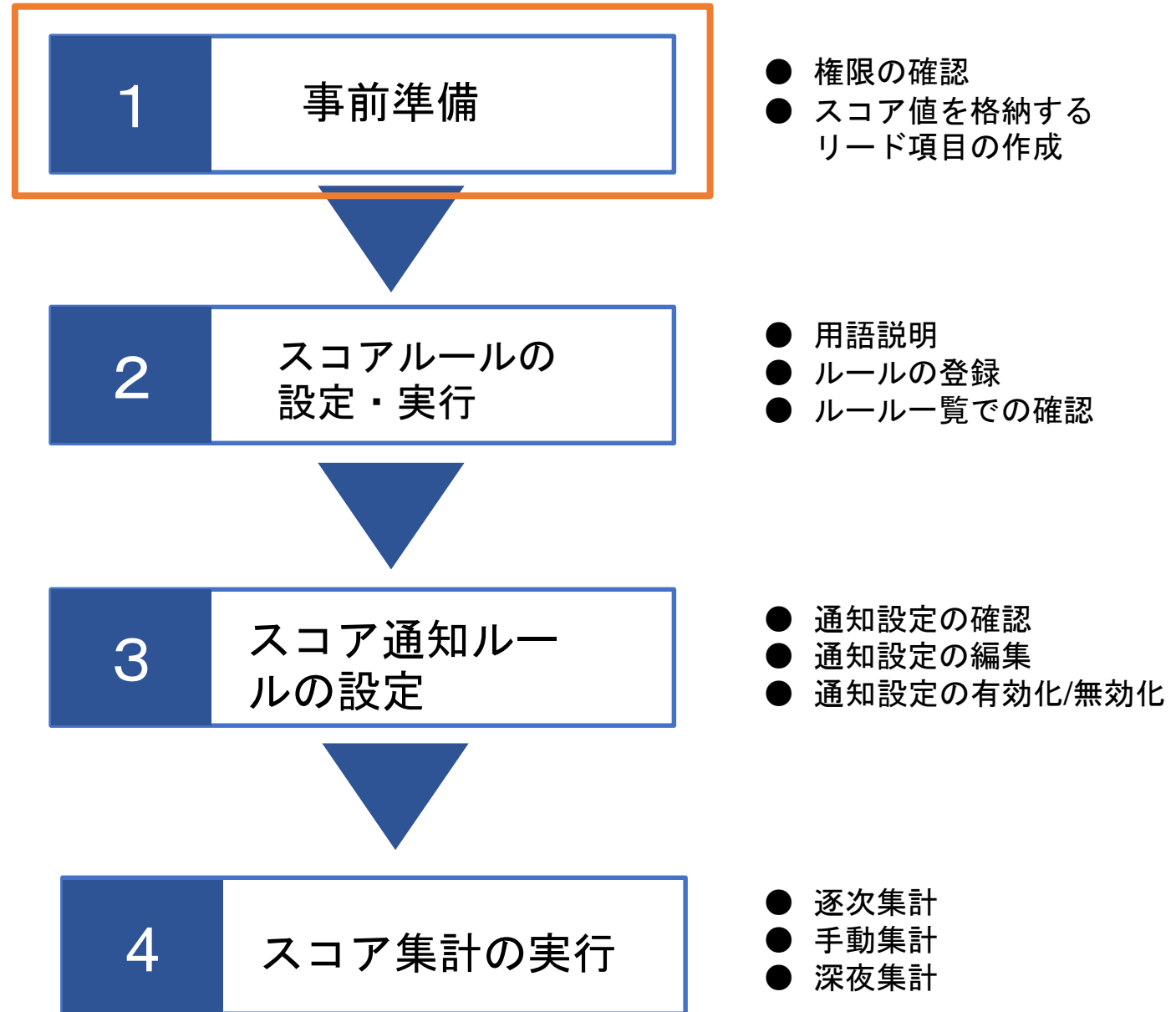
- ホットリード抽出から通知までを自動化し、
営業の生産性を向上させる

スコアリング機能の設定方法

スコアリング機能設定の流れ



スコアリング機能設定の流れ



スコアリング機能の事前準備

1

権限の確認

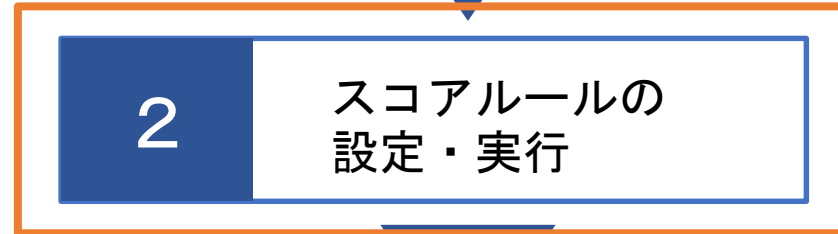
2

スコア値を格納するリード項目の作成

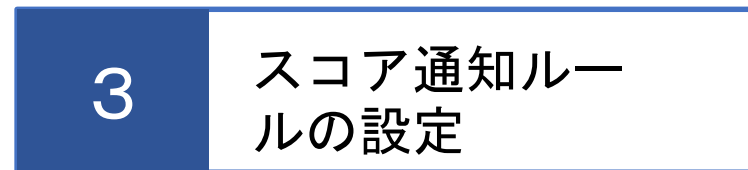
スコアリング機能設定の流れ



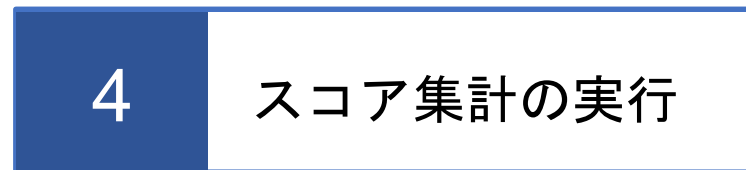
- 権限の確認
- スコア値を格納するリード項目の作成



- 用語説明
- ルールの登録
- ルール一覧での確認



- 通知設定の確認
- 通知設定の編集
- 通知設定の有効化/無効化



- 逐次集計
- 手動集計
- 深夜集計

用語説明

➤ ルール

複数のブロックから構成される。スコアルールには名称、スコア値とスコア増分値の保存先を指定できる。スコアルールは最大30個まで登録可能。

➤ スコア増分値

リードに新たにスコア値が付与されたり、スコア値に変動があったりした場合に、1つ前のスコアからどれだけ変動したかを示す値。

➤ ルールブロック

「スコア値を集計するための条件設定（条件設定ブロック）」と「条件を満たした際に付与するポイント設定（ブロックスコアブロック）」の2つの要素で構成される。

1つのルールに対してリード条件のブロックを2つ作成するなど、同じ条件のブロックを複数作成することも可能。

➤ 条件

各リードデータの各項目（ID、名称、更新日時、URLなど）に対する規則。条件の集合が1つのブロックを形成する。条件間は、AND OR どちらかを指定することができる。

ルールの登録

スコアリングで利用できるブロックと利用シーン例は以下になります。

リード情報	氏名や部署・役職・住所・（追加項目）
キャンペーン申込	セミナーの申込、資料DL・お問い合わせフォーム登録、名刺交換
キャンペーン来場	セミナーの参加（来場フラグ付与あり）
個別メール送信	メール送信日時や送信結果やメールの開封
クリックカウント	送信したメール文中にあるURLのクリック、クリック日時
アンケート回答	セミナー事後アンケート回答、お問い合わせ内容
ユーザーアクセスログ	トラッキングタグを設置したWEBサイトへのページ名・URLやアクセス日時
サブキャンペーン申込	イベントや展示会の特定セッション・ブースへの申込
サブキャンペーン来場	イベントや展示会の特定セッション・ブースへの来場
資料ダウンロード	ログイン状態（マイページ等）でDLした資料名、資料カテゴリ

ルールの登録

設定例 1 : 今日WEBアクセスをしたリードの情報をスコアリング通知機能を利用して指定のアドレスに通知しましょう。
※ただし、社員やテストリードのWEBアクセスは除きましょう。



スコアリングは加算だけでなく減算も可能！

- ✓ 対象外となるリードの条件が合致した場合、
マイナススコアをつけて通知対象スコアに到達しないような設計をしよう！

ルール

スコア値の保存先	WEBアクセス通知用スコア	減算
スコア増分値の保存先	(設定なし)	
ブロック1 : リード		
氏名	が 次の文字列を含む テスト	ブロックスコア : -500 point
	OR	
メールアドレス	が 次の文字列で終わる @shanon.co.jp	
ブロック1 : ユーザーアクセスログ		
アクセス日時	が 今日	ブロックスコア : +20 point
URL	が 次の文字列を含む https://shanon.co.jp	
		ブロックスコアの上限を設定する : する 上限値(1)

ルール一覧での確認

図：スコアルール一覧画面

新規登録	ルールID	ルール名称	スコア値の保存先	スコア増分値の保存先	スコア付与リード数	詳細	編集	削除	コピー	有効化
	3	サンプルスコア	スコア値	スコア増分値		詳細	編集	削除	コピー	OFF
	4	サンプルスコア2				詳細	編集	削除	コピー	OFF

スコアルール一覧画面でできること

項目	内容
スコア付与リード数	そのルールによってスコアが付与されたリードの総数です。該当リードの一覧へのリンクになっている。
詳細	詳細画面に遷移して、ルールの確認をすることができる。遷移後は画面上部の「編集」ボタンで編集画面に遷移可能。
編集	編集画面に遷移して、ルールの編集を行うことが可能。遷移後は画面下の「登録」ボタンで保存できる。
削除	削除画面に遷移し、画面下部の「削除」ボタンでルールを削除することができる。
コピー	コピー画面に遷移し、ルールをコピーすることができる。ルールをコピーすると、コピー元と同じ内容があらかじめ設定されたルール登録画面に遷移する。
有効化	「ON (OFF)」リンクをクリックすることで該当行のルールの有効化（無効化）ができる。

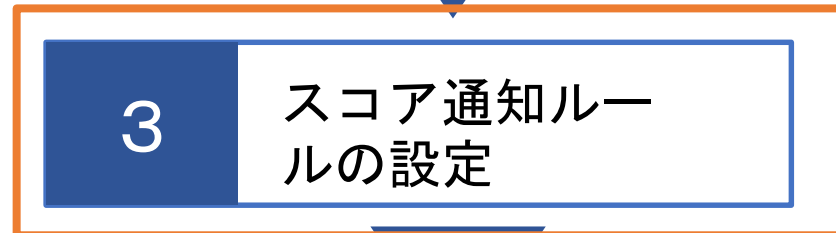
スコアリング機能設定の流れ



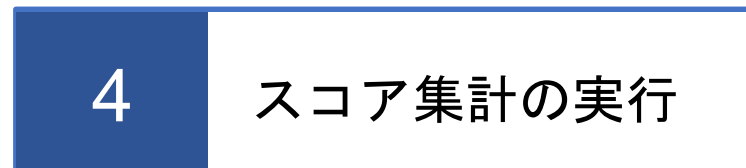
- 権限の確認
- スコア値を格納するリード項目の作成



- 用語説明
- ルールの登録
- ルール一覧での確認



- 通知設定の確認
- 通知設定の編集
- 通知設定の有効化/無効化



- 逐次集計
- 手動集計
- 深夜集計

スコア通知ルールの設定

マーケティング部門が実施したアクションに基づいて、営業部門への通知が自動的に行われるので、マーケティングと営業のシームレスな連携が実現します。



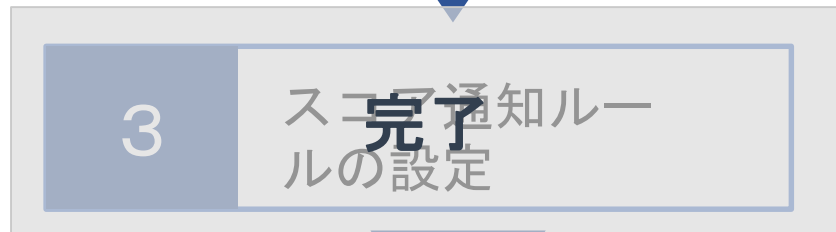
スコアリング機能設定の流れ



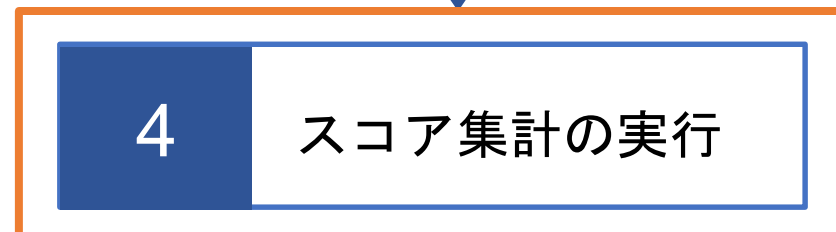
- 権限の確認
- スコア値を格納するリード項目の作成



- 用語説明
- ルールの登録・編集
- ルールの有効化/無効化



- 通知設定の確認
- 通知設定の編集
- 通知設定の有効化/無効化



- 逐次集計
- 手動集計
- 深夜集計

スコア集計の実行

スコアリングは以下の3つのタイミングによって集計されます。

種類	概要
逐次集計	リードの属性や履歴が変更されたタイミングで有効なルールについて逐次行われる集計です。 スコア集計は基本的にはこの逐次集計で行われます。
手動集計	管理者が任意のタイミングでルールを指定して行われるすべてのリードを対象とした集計です。 ルールの編集後に新しいルールでスコアを計算し直す場合などに使用してください。
深夜集計	「今日のトラッキングに10点」等、ルールに 日付条件 が含まれるものを対象とした集計です。 毎日1時頃から自動で実行されます。

目次

1. スコアリング機能とは？

- スコアリング機能の概要
- スコアリング機能の特徴
- スコアリング機能のポイント
- スコアリング機能活用の流れ

完了

2. スコアリング機能の設定方法

- 事前準備
- スコアルール設定・実行
- スコア通知ルール設定
- スコア集計の実行

完了

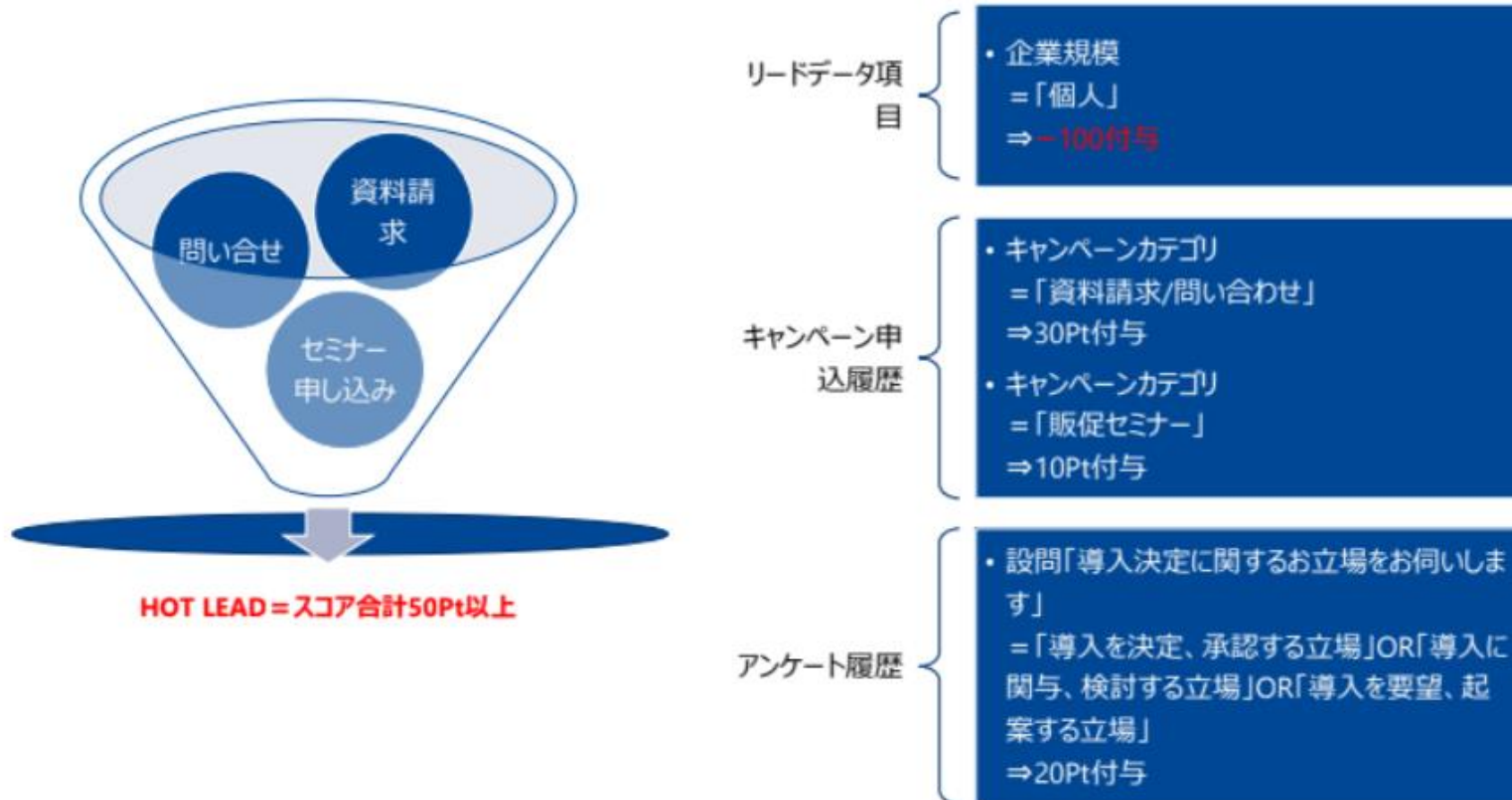
3. スコアリング機能の活用方法

- ホットリード抽出から通知までを自動化し、
営業の生産性を向上させる

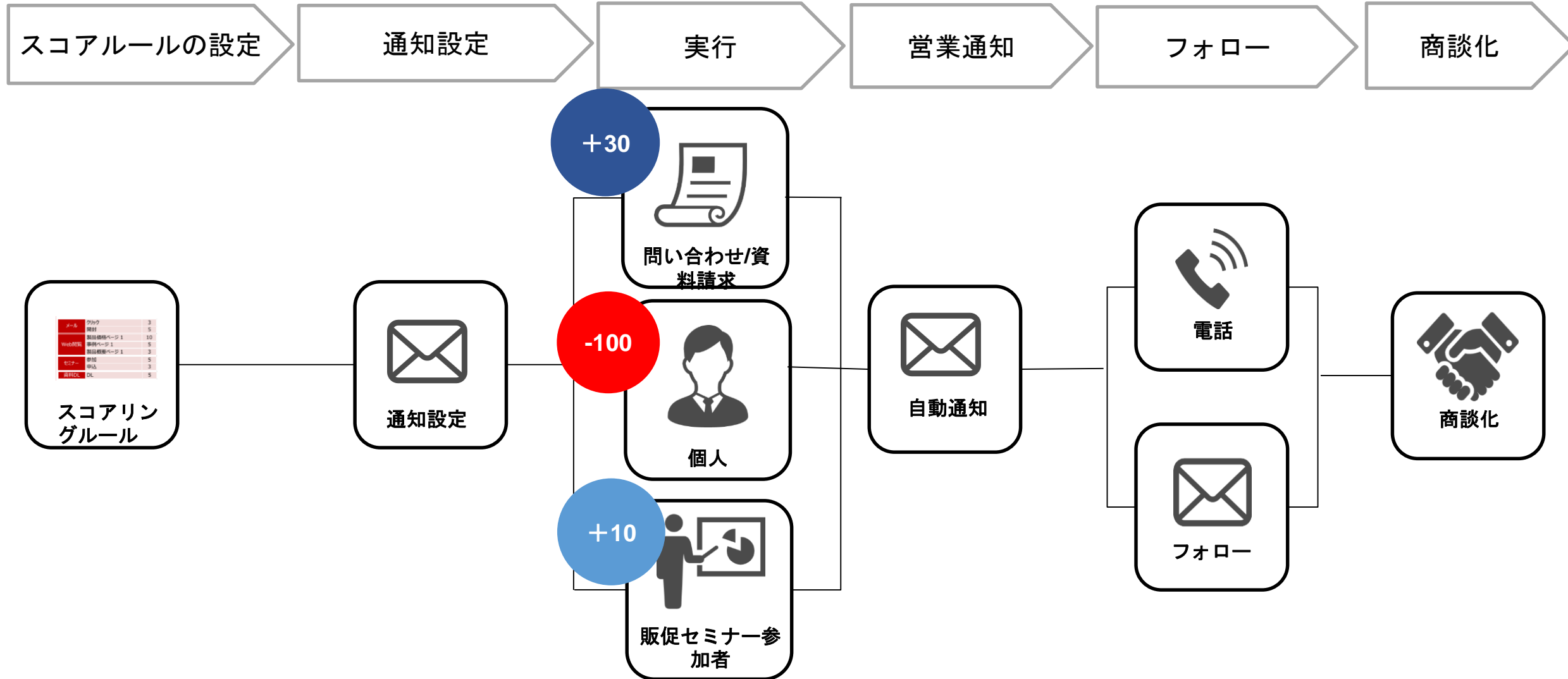
スコアリング機能の活用方法

スコアリング機能 活用イメージ

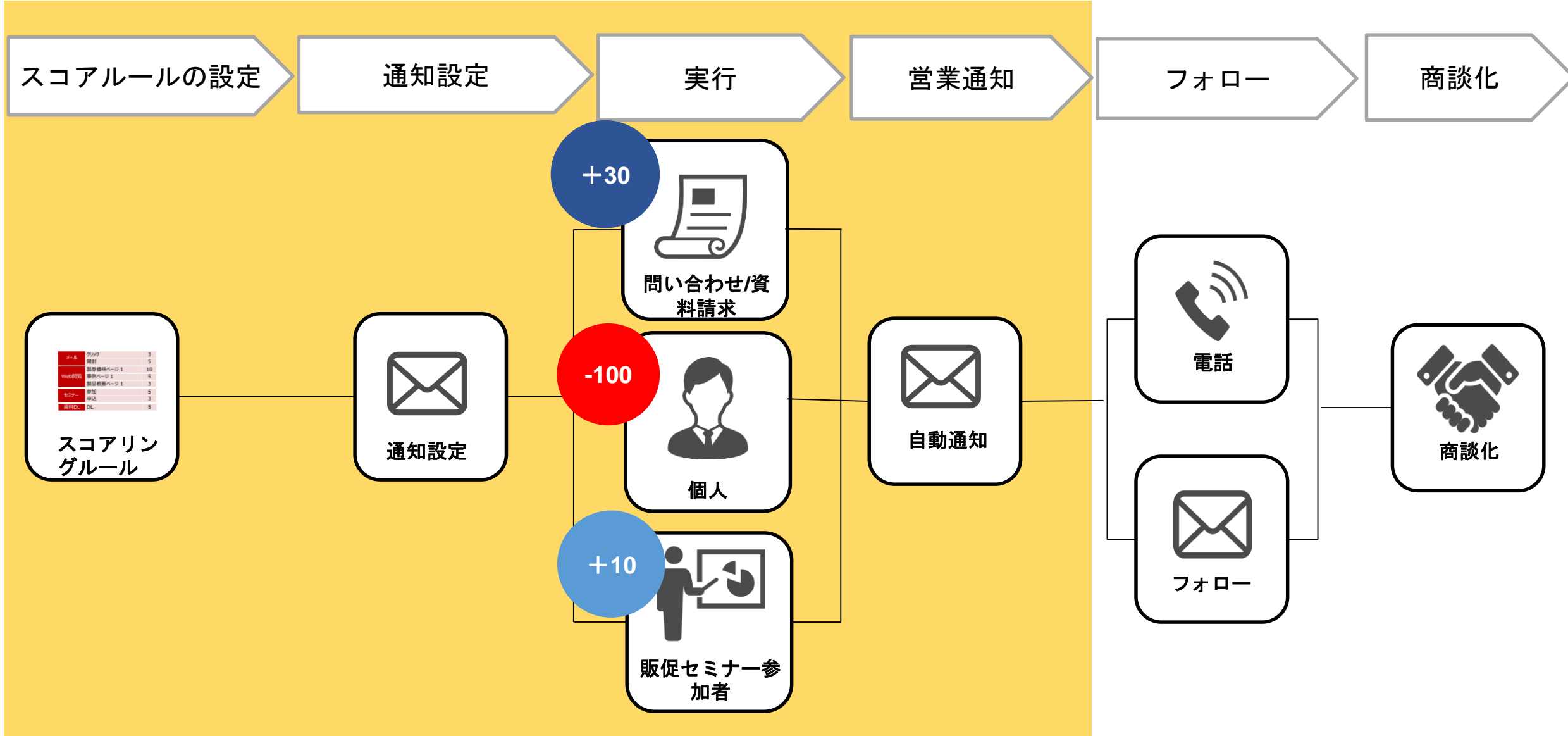
- 目的：日々大量に発生するリードから営業対応するリードを絞り込みたい。
 - ▶ 個人を除く
 - ▶ 資料請求、問い合わせ等の商談発生可能性の高いインバウンド
 - ▶ 決済者、あるいはキーマン
- 設定例：WEB、セミナー等の接点のうち、キーマン以上で営業対象のリードを抽出するルール設定



運用イメージ：ホットリード抽出から通知までを自動化し、営業の生産性を向上させる



運用イメージ：ホットリード抽出から通知までを自動化し、営業の生産性を向上させる



活用イメージ：ホットリード抽出から通知までを自動化し、営業の生産性を向上させる

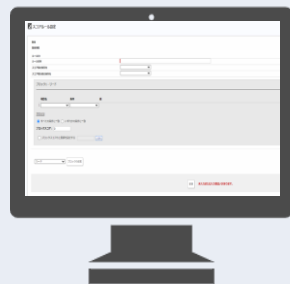
スコアールールの設定

通知設定

実行

営業通知

①スコアールールの設定
をする



ホットリード条件と
除外条件を設定する

②通知設定を行う



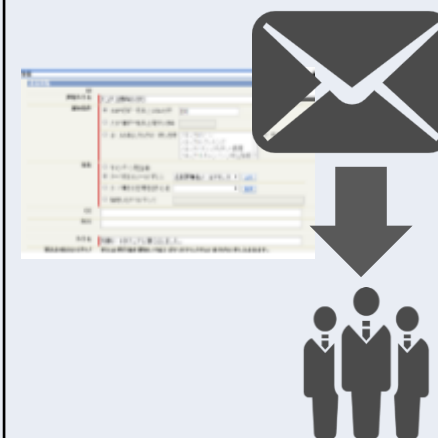
加算対象のリードが
発生した時点で営業に
通知がいく設定をする

③設定したスコアールール
を実行する



スコアールールを稼働する

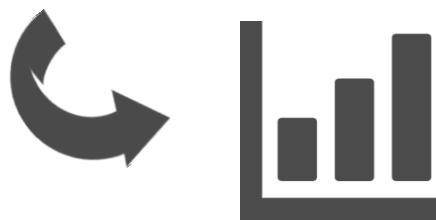
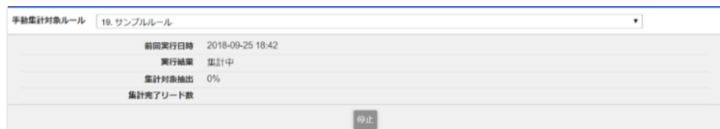
④条件に達したリード
を営業通知する



営業がホットリードを
確認する

スコアリング機能活用の流れ

💡 集計結果を確認する

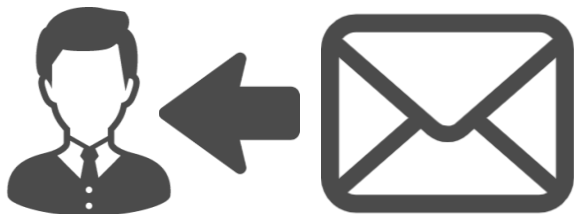


📄 実績からスコアリングルールを導き出す

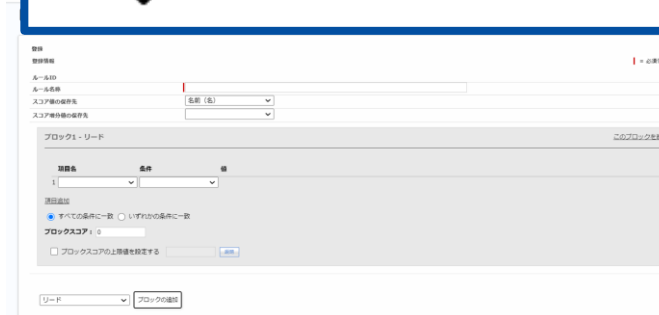
属性 (重要度)	: 企業情報、名刺情報	誰が
興味分野	: メールクリック、Web閲覧、セミナー展示会参加	何に
関心度 (本気度)	: 資料DL、回数、時間	どれくらい

スコアリング機能

✉️ 担当営業に自動アラートを実施する



🔧 スコアリングルールを作成する



目次

1. スコアリング機能とは？

- スコアリング機能の概要
- スコアリング機能の特徴
- スコアリング機能のポイント
- スコアリング機能活用の流れ

完了

2. スコアリング機能の設定方法

- 事前準備
- スコアルール設定・実行
- スコア通知ルールの設定
- スコア集計の実行

完了

3. スコアリング機能の活用方法

- ホットリード抽出から通知までを自動化し、
営業の生産性を向上させる

完了



SHANON

Marketing is Science