

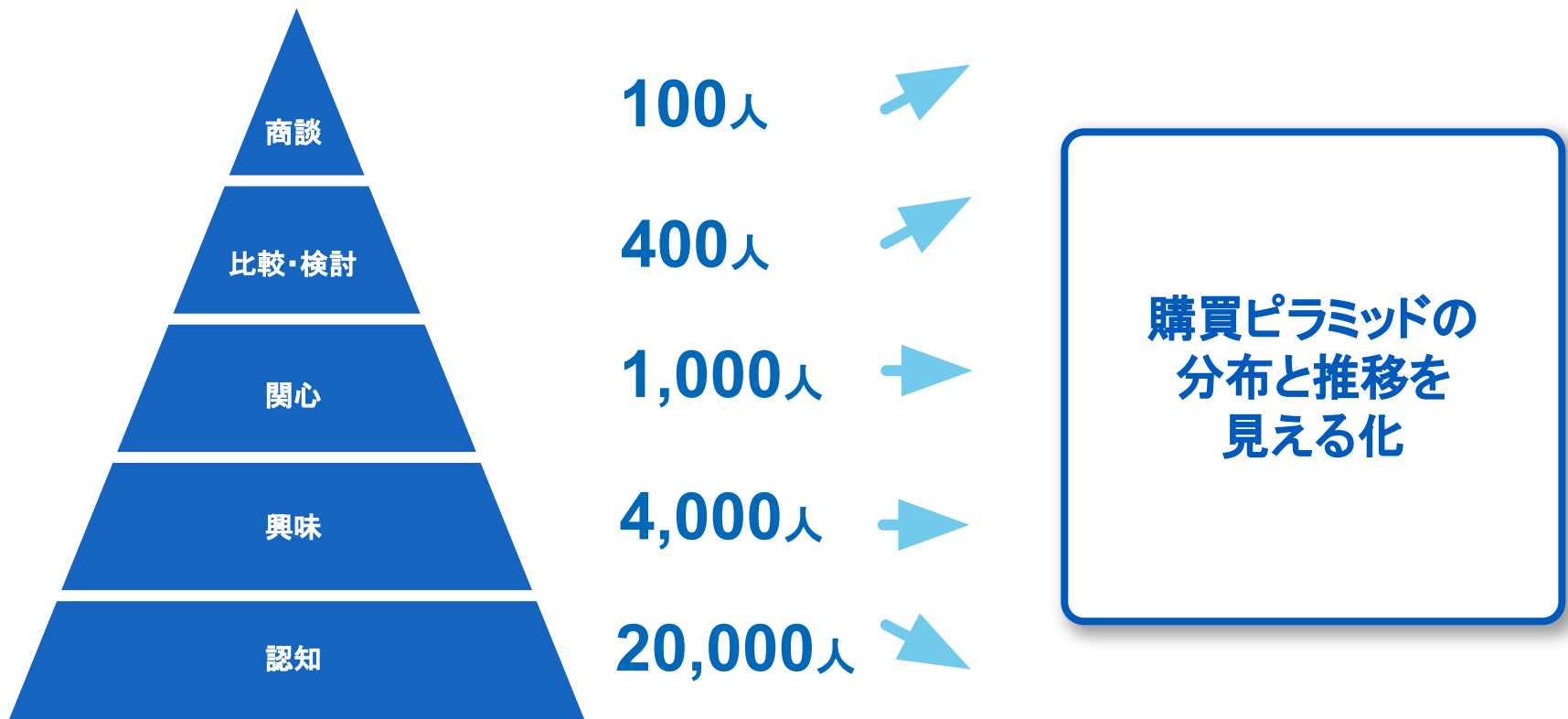
# 購買ピラミッドの見える化 構築フレームワーク



# 購買ピラミッドの見える化 目的

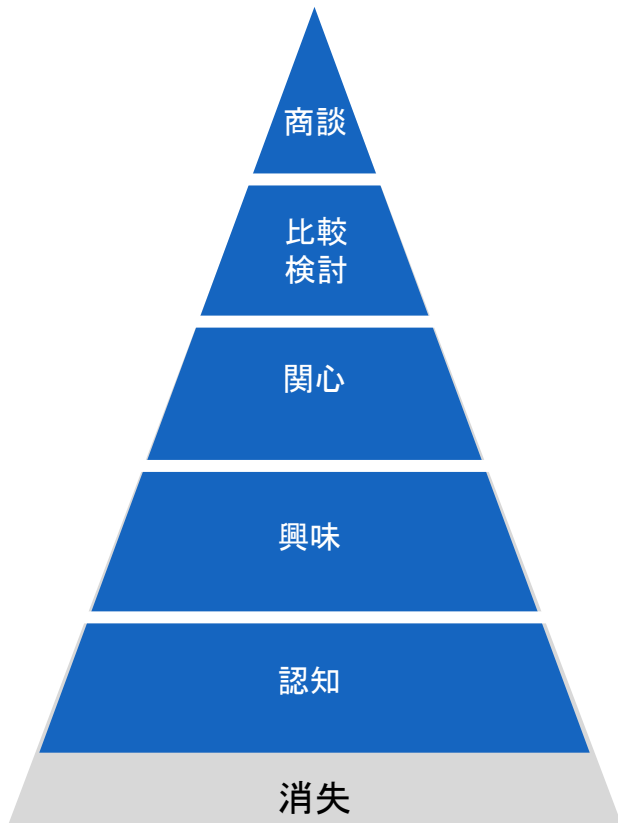
## 購買ピラミッドの見える化とは？

MA内のリードが購買ピラミッドのどのフェーズ(商談・比較検討・興味関心・認知・消失)に所属しているのかを判断し、その分布と推移を可視化する施策です。



# 購買ピラミッド見える化の仕組み

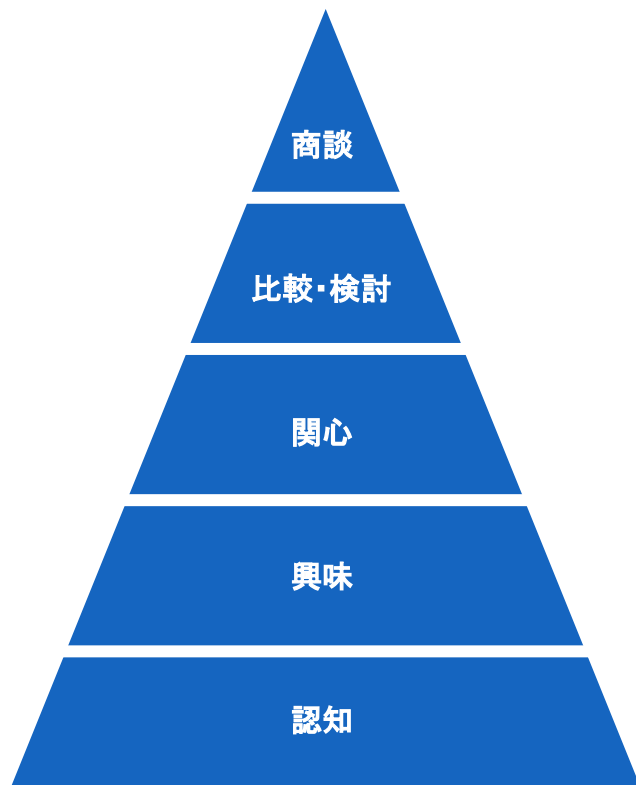
購買ピラミッド内の各フェーズは、MA内ではどのような条件なのかを定義します。シャノンでは下記のような条件の定義をおすすめしています。



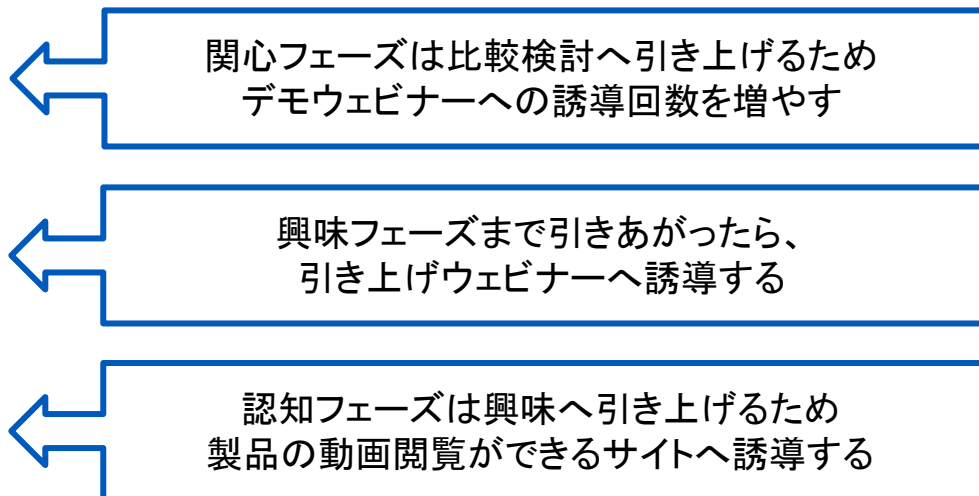
フェーズ	条件
商談	<ul style="list-style-type: none"><li>商談化・アポイント化</li><li>ロストしていない</li></ul>
比較・検討	<ul style="list-style-type: none"><li>資料請求から3カ月以内</li></ul>
関心	<ul style="list-style-type: none"><li>ホワイトペーパーDLから3カ月以内</li><li>ウェビナー参加から3カ月以内</li><li>資料請求から6カ月以内</li></ul>
興味	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアクセス (6カ月以内／2P以上を閲覧)</li></ul>
認知	<ul style="list-style-type: none"><li>DM許可</li></ul>
消失	<ul style="list-style-type: none"><li>DM不許可</li><li>メールアドレス無効</li></ul>

## リードの購買フェーズに合わせたアプローチの実施

それぞれのフェーズに合わせて、最適な施策を案内したり、どのようなコンテンツ・施策が適切か調べたりすることができます。



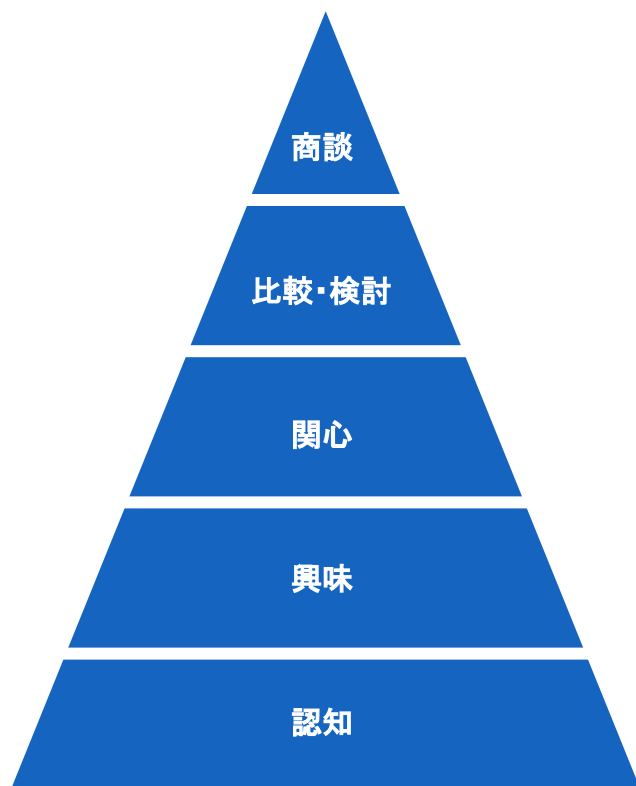
### フェーズに合わせたアプローチの例:



## 購買ピラミッドを見える化する目的②

### 購買ピラミッドの分布と推移を把握することで、自社の改善箇所を特定

自社ハウスリストの購買ピラミッドの分布・推移が見えることで、上位のフェーズへ推移するにあたり、どこがスムーズに移行しているのか、あるいはどこがボトルネックなのかを把握できます。



関心⇒比較  
上昇率:35%

興味⇒関心  
上昇率:30%

認知⇒興味・関心  
上昇率:10%

認知からの  
引き上げが課題

## 補足: 購買ピラミッドとスコアリング機能の違い

リードの見込み度合いの可視化には、「スコアリング機能」も活用できます。

ただしスコアリングは様々な顧客接点の積み重ねにより得点が計算されるため、「どのような状況のリードなのか」数値を一目見ただけでは把握できません。

購買フェーズに合わせたアプローチの実施を考えると「購買ピラミッド」、例えばリスト内の架電優先順位を考えると「スコアリング」というように、場面に応じた指標の使い分けが必要です。

### リードのフェーズが **比較検討**



3カ月以内に資料請求、または  
デモセミナーに参加した人。

(比較検討フェーズの条件に到達)



フェーズ到達条件が明確なため、  
リードの状況は**具体的**に把握できる

### リードのスコアが **50点**



様々な顧客接点を持ったことで  
点の合計が50点に到達した人。

- ・ウェブページを50回見た人(1点×50回)
- ・ウェビナーに5回参加した人(10点×5回)
- ・ウェブを30回閲覧(1点×30回) +  
資料請求もした人(20点×1回) など

点の合計値へ至るまで多くの  
パターンが考えられるため、  
リードの状況は**抽象的**に把握できる



# 購買ピラミッドの見える化 構築方法



# MAの管理画面上での見えかた

シャノンのMAによって、リードの基本項目の一つとして「購買ピラミッド」の情報がフラグとして自動で付与されます。フラグがついている人を検索することで、それぞれのフェーズにいる人が誰なのか、また現在何人がいるのかわかります。

## リード情報の管理画面

SHANON MARKETING PLATFORM

1月30日

詳細

編集 メール送付 ログインキー再

登録情報

リードCODE(金キャンペーン共通)	02287
リードID	2757
ユーザーID	2944
グループ	主催者
ログインID	3m4deJpp
ログインIDの使用	使用する
最終ログイン時間	----
総アカウントロック回数	0
名前:姓	藤井
名前:名	里名
名前:ミドルネーム	
名前:姓フリガナ	フジイ
名前:名フリガナ	リナ
会社名	シャノン
会社名フリガナ	
部署	
役職	
住所1	
住所2	test
住所3	test
住所4	
住所5	
電話番号	0000

購買ピラミッド 比較・検討

## 検索画面

SHANON MARKETING PLATFORM

検索画面

1. リード

項目名 条件 値

購買ピラミッド 次を選びたい

比較・検討 関心 興味 (高) 興味 (中)

選択追加

すべての条件に一致 いくつかの条件に一致

検索対象ブロックの追加: AND リード 追加

式: 1 進退

比較・検討のフラグが付いたリードは何人？

比較検討のフラグが付いた人が検索結果に表示されます。

選択した行の操作

1 - 30 / 2,596 件

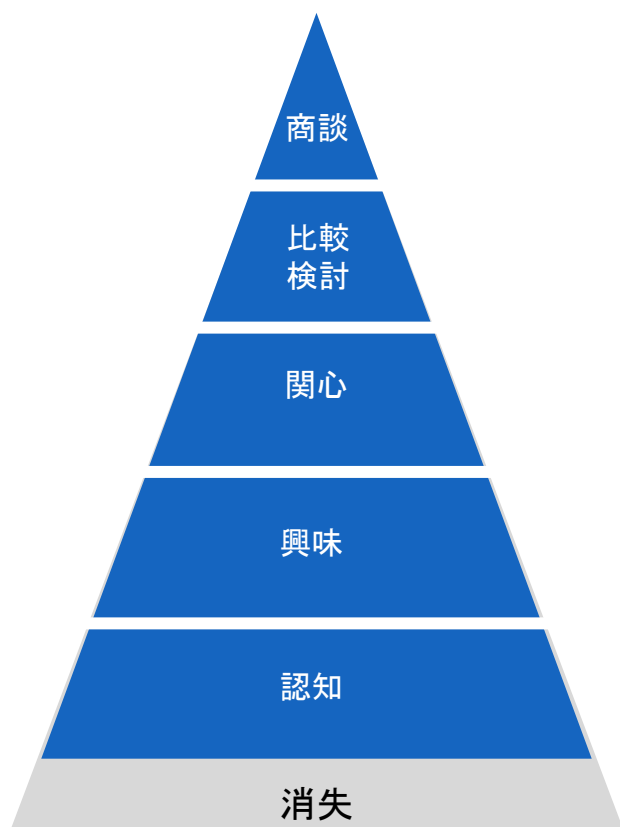
30 / 300 件表示

リードID	名前:姓	名前:名	会社名	部署	役職	商談フラグ	編集	詳細	削除	代理	最新受講者	検索
4755	江崎	乙葉	会社名25	マーケティング戦略推進	取締役							
4754	徳田	風	会社名24	営業推進	部長							
4753	安齊	千紗	会社名23	マーケティング	部長							

1 - 30 / 2,596 件

## 購買ピラミッド見える化の仕組み①

購買ピラミッド内の各フェーズは、MA内ではどのような条件なのかを定義します。シャノンでは下記のような条件の定義をおすすめしています。

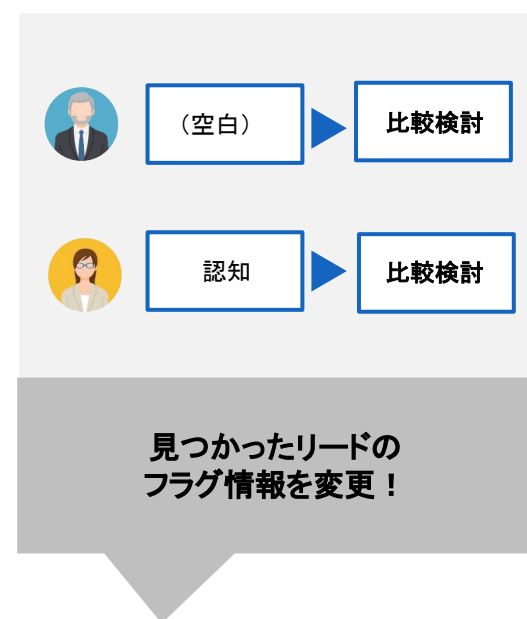
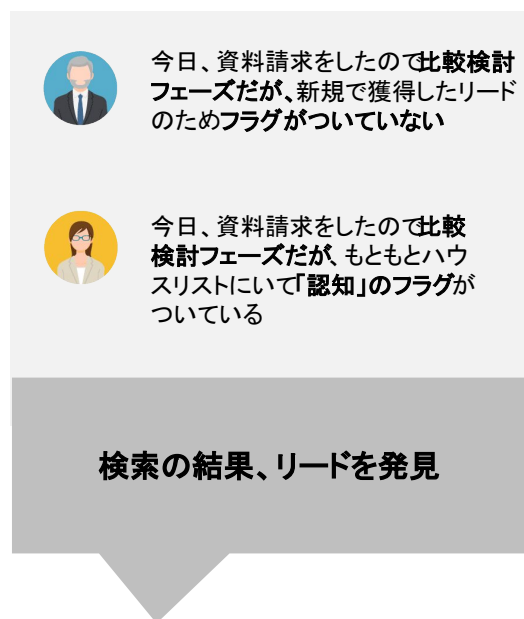
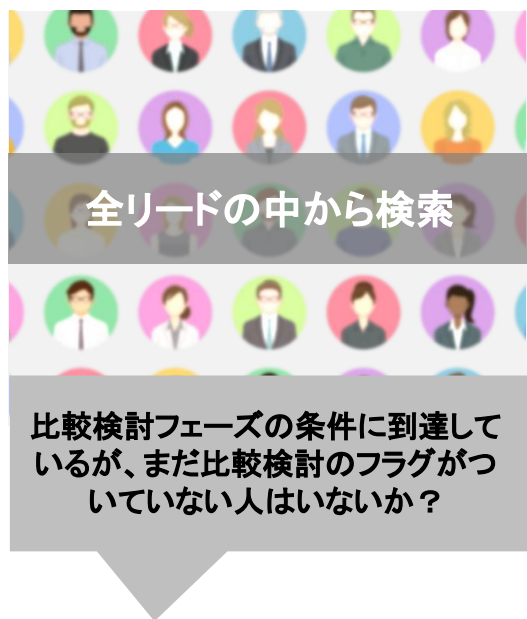


フェーズ	条件
商談	<ul style="list-style-type: none"><li>商談化・アポイント化</li><li>ロストしていない</li></ul>
比較・検討	<ul style="list-style-type: none"><li>資料請求から3カ月以内</li></ul>
関心	<ul style="list-style-type: none"><li>ホワイトペーパーDLから3カ月以内</li><li>ウェビナー参加から3カ月以内</li><li>資料請求から6カ月以内</li></ul>
興味	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアクセス (6カ月以内／2P以上を閲覧)</li></ul>
認知	<ul style="list-style-type: none"><li>DM許可</li></ul>
消失	<ul style="list-style-type: none"><li>DM不許可</li><li>メールアドレス無効</li></ul>

## 購買ピラミッド見える化の仕組み②

MAは毎日、前のページで定義した各フェーズの条件に新しく所属するリードを自動で検索します。

新しくリードが発見された場合は、フラグを現在のフェーズに上書きします。



毎日マーケティングオートメーションが、  
各フェーズに対して自動で実施

# 検索の仕組み

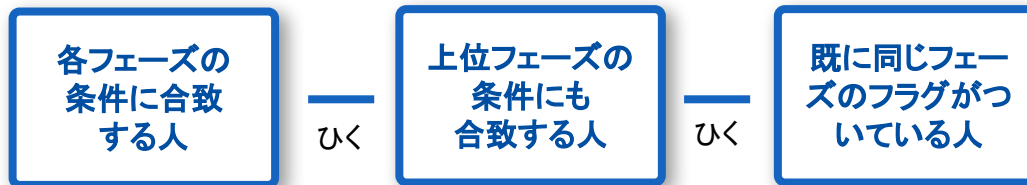
下記のプロセスの中で、どのように各購買ピラミッドのリードを検索しているのか、検索条件の作り方を紹介します。



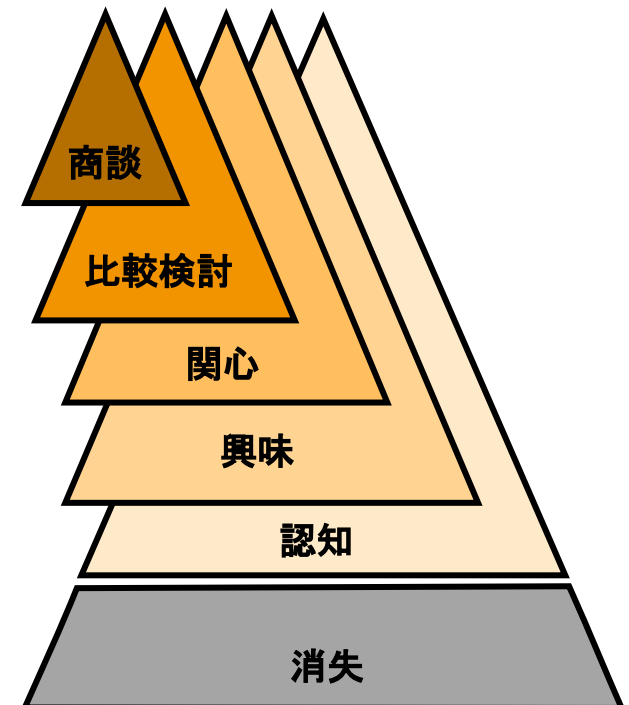
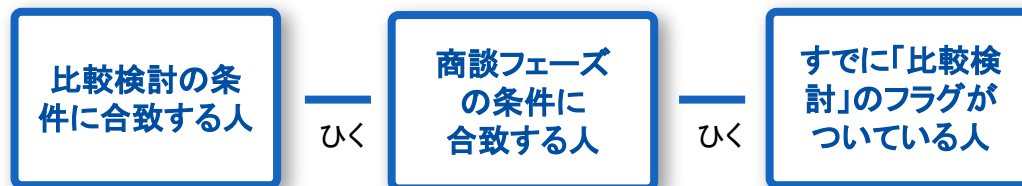
## 検索の仕組み

検索時は、各フェーズの条件に合致する人の中から、「既に同じフェーズのフラグがついている人」と「上位フェーズの条件に合致する人」を除外して検索します。

基本となる検索の方法:



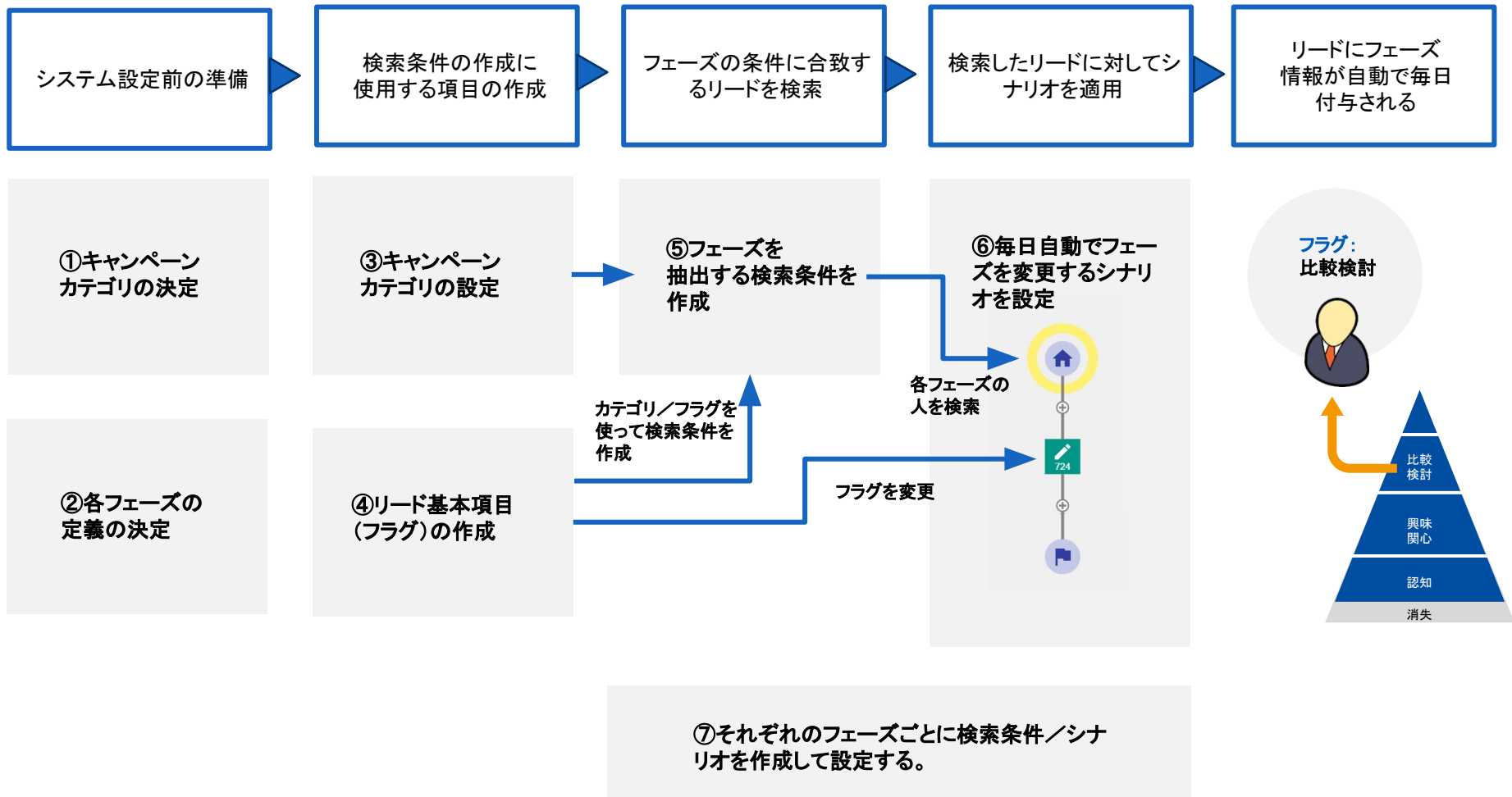
例: 比較検討フェーズの検索をする場合



# 購買ピラミッドの見える化 設定方法の詳細

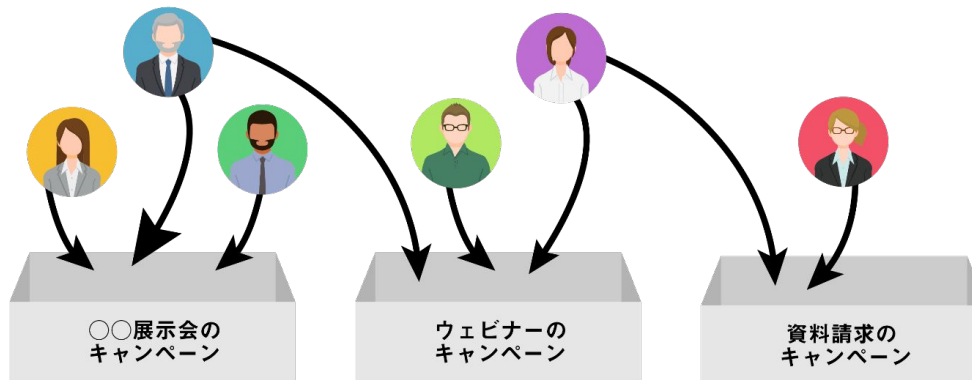
# 全体像

購買ピラミッドの見える化のための設定の流れは下記の通りです。



## ①キャンペーンカテゴリの決定

MA内のキャンペーンは、ウェブフォーム作成のほかにも「展示会で名刺交換したリード情報を紐づける」等、様々な使い方が可能です。カテゴリ単位でキャンペーンの検索ができるよう、自社のマーケティングに必要なカテゴリを用意してください。



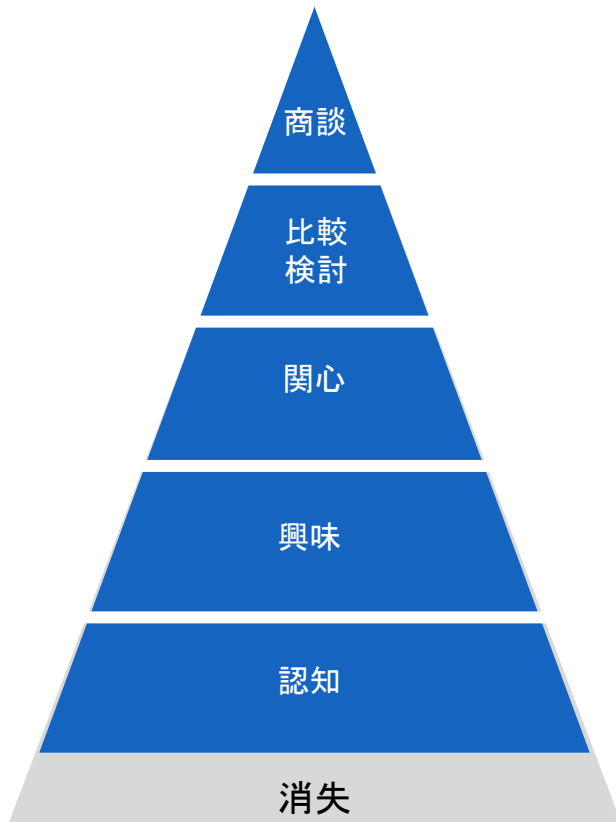
### カテゴリ例

- 資料請求
- お問い合わせ
- セミナー
- ウェビナー
- 営業名刺交換
- 展示会



## ②各フェーズの定義の決定

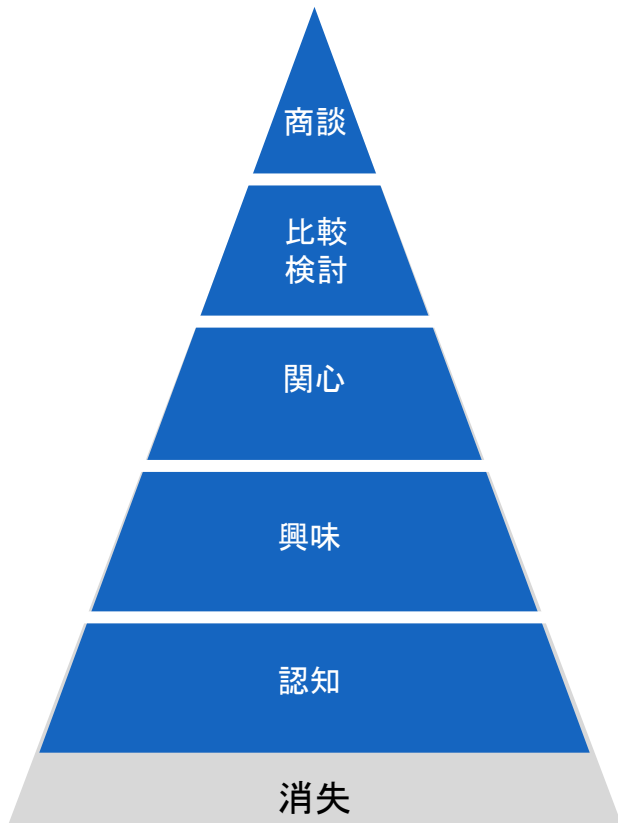
シャノン推奨例:



フェーズ	条件
商談	<ul style="list-style-type: none"><li>商談化・アポイント化</li></ul>
比較・検討	<ul style="list-style-type: none"><li>資料請求から3カ月以内</li></ul>
関心	<ul style="list-style-type: none"><li>ホワイトペーパーDLから3カ月以内</li><li>ウェビナー参加から3カ月以内</li><li>資料請求から6カ月以内</li></ul>
興味	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアクセス (6カ月以内／2P以上を閲覧)</li></ul>
認知	<ul style="list-style-type: none"><li>DM許可</li></ul>
消失	<ul style="list-style-type: none"><li>DM不許可</li><li>メールアドレス無効</li></ul>

## ②各フェーズの定義の決定

自社の条件を記入：



フェーズ	条件
商談	
比較・検討	
関心	
興味	
認知	
消失	

## ③キャンペーンカテゴリの設定

### キャンペーンカテゴリを新規作成



SHANON MARKETING PLATFORM

🔄 最近 👤 ようこそ shanon admin さん ?

### 📅 キャンペーンカテゴリ

**新規登録** 検索結果の操作 ▼

検索

カテゴリ名

▼ もっと見る

検索開始

自社に必要なカテゴリを作成ください。

1 - 5 / 5 件

ID ↓	カテゴリ名 ↓	詳細	編集	削除
5	雑形	<a href="#">詳細</a>	<a href="#">編集</a>	不可
4	資料請求	<a href="#">詳細</a>	<a href="#">編集</a>	不可
3	セミナー	<a href="#">詳細</a>	<a href="#">編集</a>	不可
2	展示会	<a href="#">詳細</a>	<a href="#">編集</a>	不可
1	営業名刺	<a href="#">詳細</a>	<a href="#">編集</a>	不可


1 / 1 ページ 30 100 件表示 ⚙️

# 検索条件の作成に使用する項目の作成

## ③キャンペーンカテゴリの設定

作成したキャンペーンカテゴリを、各キャンペーンに割り当てます。

※CSVによるキャンペーンの情報一括更新も可能です。



SHANON MARKETING PLATFORM スタンダードな管理方法...

最近 ようこそ shanon admin さん

### キャンペーン

登録 登録情報 | = 必須情報

申込種別: **キャンペーン**

課金種別: ☒ 無料  
☐ キャンペーン課金  
☐ サブキャンペーン課金  
☐ パネル課金

カテゴリ: **セミナー**

状態: 申込可  
公開: ページ非公開  
完了: 完了  
設定: 設定

キャンペーンタイトル: 標準的な管理方法を知りたい方向け A-Style活用実践ウェビナー

キャンペーンサブタイトル:

キャンペーン概要: 煩雑になりがちなウェビナー管理。A社が実践する、実際のウェビナー管理方法をデモンストレーションでご紹介します。  
(紹介内容)  
・システム概要・基本構造  
・適宜に必要な作業の整理  
・A-Styleを使ったスタンダードな管理方法

## ④リード基本項目(フラグ)の作成

リード>基本項目設定から新規項目追加を実施して、「購買ピラミッド」を追加



SHANON MARKETING PLATFORM

最近 | ようこそ shanon admin さん | ?

### リード項目追加

登録

登録情報

項目名: 購買ピラミッド

表示/非表示: ☐ 表示 ☒ 管理者側のみ表示

フォーム種別: ラジオボタン

必須の可否: ☐ 必須にする ☒ 必須にしない

エラー種別:

フォームの上に表示するコメント:

フォームの下に表示するコメント:

フォームの左に表示するコメント:

フォームの右に表示するコメント:

メモ:

パラメータ連携時編集許可: ☐ 編集不可 ☐ 編集可

選択肢: 商談, 比較検討, 関心, 興味: 高












一行につき選択肢を一つ入力してください

選択肢の並べ方: ☐ 横 ☒ 縦1列 ☐ 縦2列 ☐ 縦3列 ☐ 縦4列

登録

## ④リード基本項目(フラグ)の作成

リード情報として追加されます。

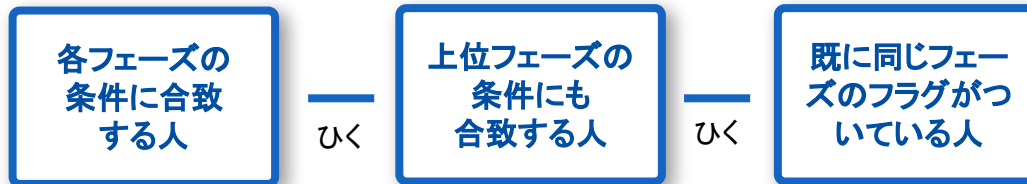
 リード 一覧 複合検索 メール送信 申込一覧 基本項目設定 連番設定 活動履歴一覧 活動履歴の項目設定 履歴ダウンロード   企業  講演者  メール  アンケート  集計  ダッシュボード  DM  スコアリング	営業担当部署	未定 ▼
	営業担当部署メールアドレス	<input type="text"/>
	【興味フラグ】 マーケティングオートメーション	<input type="checkbox"/> 興味あり
	【興味フラグ】 イベント	<input type="checkbox"/> 興味あり
	企業ID	<input type="text"/>
	契約開始日付	<input type="text"/> 
	携帯電話番号	<input type="text"/>
	ロスト日	<input type="text"/> 
	競合フラグ	<input type="checkbox"/> 競合
	製品カテゴリ	<input type="checkbox"/> 商材A <input checked="" type="checkbox"/> 商材B <input type="checkbox"/> 商材C
	商材A	<input type="checkbox"/> 対象
	商材B	<input type="checkbox"/> 対象
	購買ピラミッド	<input type="radio"/> 商談 <input checked="" type="radio"/> 比較・検討 <input type="radio"/> 関心 <input type="radio"/> 興味 (高) <input type="radio"/> 興味 (中) <input type="radio"/> 興味 (低) <input type="radio"/> 認知 <input type="radio"/> 消失

# フェーズの条件に合致するリードを検索

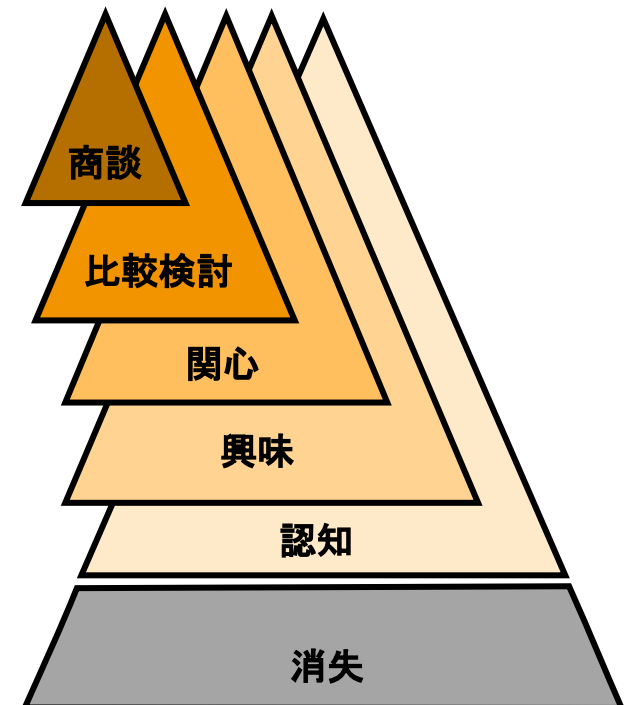
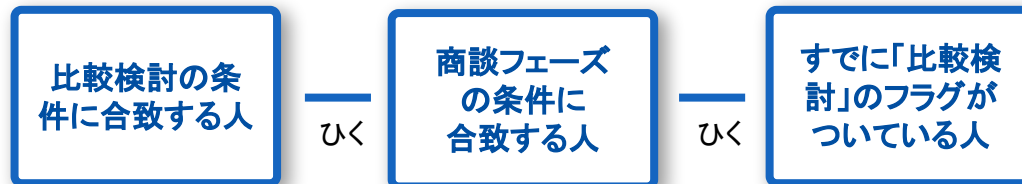
## ⑤各フェーズを抽出する検索条件を作成

下記の形式に沿って検索条件を作成

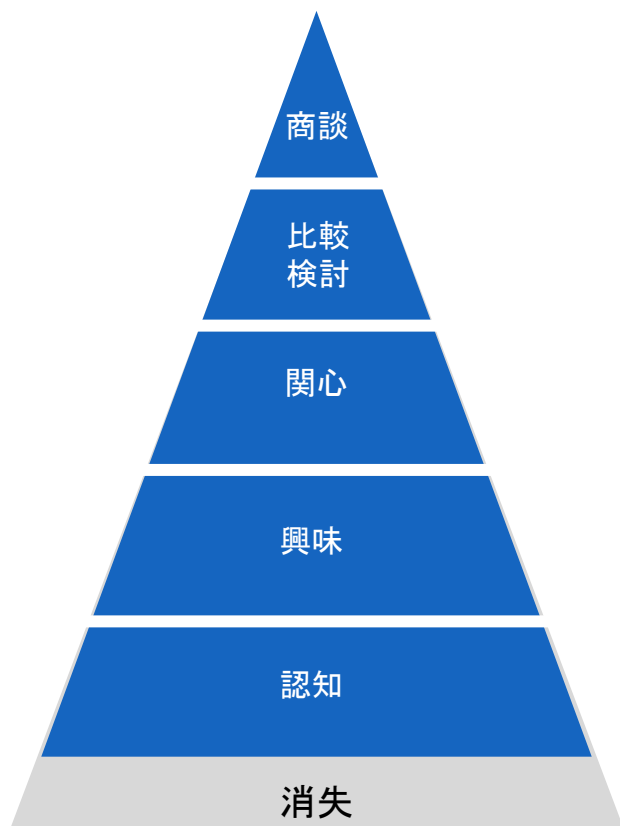
基本となる検索の方法:



例:比較検討フェーズの検索をする場合



p.25～31では、実際に下記をピラミッド条件とした場合の、具体的な検索条件の作り方を記載します。



フェーズ	条件
商談	<ul style="list-style-type: none"><li>アポイント化から3カ月以内</li></ul>
比較・検討	<ul style="list-style-type: none"><li>資料請求から3カ月以内</li></ul>
関心	<ul style="list-style-type: none"><li>ホワイトペーパーDLから3カ月以内</li><li>ウェビナー参加から3カ月以内</li><li>資料請求から6カ月以内</li></ul>
興味	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアクセス (6カ月以内／2P以上を閲覧)</li></ul>
認知	<ul style="list-style-type: none"><li>DM許可</li></ul>
消失	<ul style="list-style-type: none"><li>DM不許可</li><li>メールアドレス無効</li></ul>



## 各フェーズの検索条件【具体例】: 商談フェーズ

• 式: 1 AND NOT 2

### • 1. 活動履歴

◦ 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: 日付 条件: 次の日数以内 入力値: 90
- 項目名: 活動結果 条件: 次の値を選択している 入力値: アポイントA, アポイントB

①: 商談フェーズの条件

### • 2. リード

◦ 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: マーケティングフェーズ 条件: 次の値を選択している 入力値: 1.商談, 99.消失

②: 現在「商談」「消失」  
のフェーズにいない

① AND NOT ②

商談フェーズに  
到達している

現在、商談もしくは  
消失のフェーズにいない

# 各フェーズの検索条件【具体例】:比較検討フェーズ

式: NOT ① AND NOT ② AND ③

## 1. 活動履歴

検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: 日付 条件: 次の日数以内 入力値: 90
- 項目名: 活動結果 条件: 次の値を選択している 入力値: アポイントA, アポイントB

①: 商談フェーズの条件

## 2. リード

検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: マーケティングフェーズ 条件: 次の値を選択している 入力値: 2.比較・検討, 99.消失

②: 現在「比較検討」「消失」のフェーズにいない

## 3. 申込

検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 資料請求・お問い合わせ, 自社セミナー(デモ)
- 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 90

③: 比較検討フェーズの条件

NOT ① AND NOT ② AND ③

商談フェーズではない

現在、比較検討もしくは消失のフェーズにいない

比較検討フェーズに到達している

# 各フェーズの検索条件【具体例】: 関心フェーズ

- 式: NOT ① AND NOT ② AND NOT ③ AND (④ OR ⑤)

## 1. 活動履歴

- 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: 日付 条件: 次の日数以内 入力値: 90
- 項目名: 活動結果 条件: 次の値を選択している 入力値: アポイントA, アポイントB

## ①: 商談フェーズの条件

## 2. リード

- 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: マーケティングフェーズ 条件: 次の値を選択している 入力値: 3.関心, 99.消失

## ②: 現在「関心」「消失」のフェーズにいない

## 3. 申込

- 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 資料請求・お問い合わせ, 自社セミナー (デモ)
- 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 90

## ③: 比較検討フェーズの条件

## 4. 申込

- 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 自社セミナー(関心引き上げ), ホワイトペーパー
- 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 90

## ④or⑤: 関心フェーズの条件

## 5. 申込

- 検索種別: すべての条件に一致

- 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 資料請求・お問い合わせ
- 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 180

NOT ① AND NOT ② AND NOT ③ AND (④ OR ⑤)

商談フェーズ  
ではない

現在、関心もしくは  
消失のフェーズに  
いない

比較検討フェーズ  
ではない

関心フェーズ  
に到達している

# 各フェーズの検索条件【具体例】:興味フェーズ

・ 式 : NOT ① AND NOT ② AND NOT ③ AND NOT (④ OR ⑤) AND ⑥

## ①: 商談フェーズの条件

- 1. 活動履歴
  - 検索種別: すべての条件に一致
    - 項目名: 日付 条件: 次の日数以内 入力値: 90
    - 項目名: 活動結果 条件: 次の値を選択している 入力値: アポイントA, アポイントB

## ②: 現在「興味」「消失」のフェーズにいない

- 2. リード
  - 検索種別: すべての条件に一致
    - 項目名: マーケティングフェーズ 条件: 次の値を選択している 入力値: 興味 99, 消失

## ③: 比較検討フェーズの条件

- 3. 申込
  - 検索種別: すべての条件に一致
    - 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 資料請求・お問い合わせ, 自社セミナー (デモ)
    - 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 90

## ④or⑤: 関心フェーズの条件

- 4. 申込
  - 検索種別: すべての条件に一致
    - 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 自社セミナー(関心引き上げ), ホワイトペーパー
    - 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 90
- 5. 申込
  - 検索種別: すべての条件に一致
    - 項目名: キャンペーン:カテゴリ 条件: 次の値を選択している 入力値: 資料請求・お問い合わせ
    - 項目名: 申込:登録日時 条件: 次の日数以内 入力値: 180

## ⑥: 興味フェーズの条件

- 6. トラッキング
  - 検索種別: すべての条件に一致
    - 項目名: 訪問日時 条件: 次の日数以内 入力値: 180
    - 項目名: 閲覧ページ数 条件: > = 入力値: 2

NOT ① AND NOT ② AND NOT ③ AND NOT (④ OR ⑤) AND ⑥

商談フェーズ  
ではない

現在、興味もしくは  
消失のフェーズに  
いない

比較検討フェーズ  
ではない

関心フェーズ  
ではない

興味フェーズ  
に到達している

# 各フェーズの検索条件【具体例】：認知フェーズ

・ 式：NOT ① AND NOT ② AND NOT ③ AND NOT (④ OR ⑤) AND NOT ⑥ AND ⑦

## ①: 商談フェーズの条件

- ・ 1. 活動履歴
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：日付 条件：次の日数以内 入力値：90
    - 項目名：活動結果 条件：次の値を選択している 入力値：アポイントA, アポイントB

## ②: 現在「認知」「消失」のフェーズにいない

## ③: 比較検討フェーズの条件

- ・ 2. リード
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：マーケティングフェーズ 条件：次の値を選択している 入力値：7.認知, 99.消失

## ④or⑤: 関心フェーズの条件

- ・ 3. 申込
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：キャンペーン:カテゴリ 条件：次の値を選択している 入力値：資料請求・お問い合わせ, 自社セミナー（デモ）
    - 項目名：申込:登録日時 条件：次の日数以内 入力値：90

## ⑥: 興味フェーズの条件

- ・ 4. 申込
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：キャンペーン:カテゴリ 条件：次の値を選択している 入力値：自社セミナー(関心引き上げ), ホワイトペーパー
    - 項目名：申込:登録日時 条件：次の日数以内 入力値：90
- ・ 5. 申込
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：キャンペーン:カテゴリ 条件：次の値を選択している 入力値：資料請求・お問い合わせ
    - 項目名：申込:登録日時 条件：次の日数以内 入力値：180

## ⑦: 認知フェーズの条件

- ・ 6. トラッキング
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：訪問日時 条件：次の日数以内 入力値：180
    - 項目名：閲覧ページ数 条件：> = 入力値：2

## ⑦: 認知フェーズの条件

- ・ 7. リード
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：DM許可 条件：次の値を選択している 入力値：希望する

NOT ① AND NOT ② AND NOT ③ AND NOT (④ OR ⑤) AND NOT ⑥ AND ⑦

商談フェーズ  
ではない

現在、認知もしくは  
消失のフェーズにいない

比較検討フェーズ  
ではない

関心フェーズ  
ではない

興味フェーズ  
ではない

認知フェーズ  
である

## 各フェーズの検索条件【具体例】:消失フェーズ

- 式 : 1 AND NOT 2
- 1. リード
  - 検索種別 : いずれかの条件に一致
    - 項目名 : DM許可 条件 : 次の値を選択している 入力値 : 希望しない
    - 項目名 : E-mailアドレスの有効フラグ 条件 : 次の値を選択している 入力値 : 無効
- 2. リード
  - 検索種別 : すべての条件に一致
    - 項目名 : マーケティングフェーズ 条件 : 次の値を選択している 入力値 : 99.消失

# 検索条件の保存

各フェーズの検索条件は完成したら、右上の「検索結果の操作」のプルダウンから「検索条件の保存(全ユーザ使用可)」からわかりやすい名前を付けて保存してください。

The screenshot shows the SHANON MARKETING PLATFORM interface. The left sidebar contains navigation links: ホーム, ゴール, シナリオ, キャンペーン, WEB, リスト, リード, 一覧, 複合検索, メール送信, 申込一覧, and 基本項目設定. The main content area is titled 'リードデータ' (Lead Data) and includes a search form with fields for '名前:姓', '名前:名', '会社名', and 'E-mailアドレス', along with a checkbox for 'E-mailアドレスの有効フラグ'. A blue arrow points to the '検索条件を保存(全ユーザ使用可)' option in the '検索結果の操作' dropdown menu. The bottom of the page shows a green bar with the text '複合検索の条件が有効になっています(条件を表示)' and a '検索開始' button.



## ①ピラミッドで一番上位のフェーズ検索条件(商談)から作成し、名前を付けて保存。

現在の検索条件：

- 式：1 AND NOT 2
- 1. 活動履歴
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：日付 条件：次の日数以内 入力値：90
    - 項目名：活動結果 条件：次の値を選択している 入力値：アポイントA, アポイントB
- 2. リード
  - 検索種別：すべての条件に一致
    - 項目名：マーケティングフェーズ 条件：次の値を選択している 入力値：1.商談, 99.消失

※ 複合検索からの検索が行われました。複合検索の検索条件でフィルターがかかっています。クリアするには検索条件のクリアを押してください。

検索条件を変更する



## ②「検索条件を変更する」から修正し、次に上位のフェーズ検索条件を作る。



③ブロック2(作成フェーズ・消失のフラグがついているリードを除外している条件)内の条件を、作成中のフェーズに変更する。

1. 活動履歴

項目名	条件	値	
日付	次の日数以内	90	削除
活動結果	次の値を選択している	情報提供(削除予定) 継続フォロー アーカイブ かけ直し アポイントA	削除

項目追加

☒ すべての条件に一致 ☐ いずれかの条件に一致

2. リード

項目名	条件	値
マーケティングフェーズ	次の値を選択している	1.商談 2.比較・検討 3.関心 4.興味(高)

項目追加

☒ すべての条件に一致 ☐ いずれかの条件に一致

「商談・消失」から  
「比較検討・消失」へ



## ④新しく作成中フェーズの条件ブロックを追加

1. 活動履歴

項目名	条件	値	
日付	次の日数以内	90	削除
活動結果	次の値を選択している	情報提供(削除予定) 継続フォロー アーカイブ かけ直し アポイントA	削除

項目追加

☒ すべての条件に一致 ☐ いずれかの条件に一致

2. リード

項目名	条件	値	
マーケティングフェーズ	次の値を選択している	1.商談 2.比較・検討 3.関心 4.興味(高) 5.興味(中)	

項目追加

☒ すべての条件に一致 ☐ いずれかの条件に一致

3. 申込

項目名	条件	値	
キャンペーンカテゴリ	次の値を選択している	SSSP 群形 イベント出展(セッション・講演のみ) 自社セミナー(デモ) 自社セミナー(興味引き上げ)	削除
申込登録日時	今日		削除

項目追加

☒ すべての条件に一致 ☐ いずれかの条件に一致

検索対象ブロックの追加: 申込 追加

比較検討フェーズの  
条件ブロックを追加

## ⑤式を書き換える

申込:登録日時 ▼ 今日 ▼

項目追加

☒ すべての条件に一致 ☐ いずれかの条件に一致

検索対象ブロックの追加: 申込 ▼ 追加

式: NOT 1 AND NOT 2 AND 3

上位フェーズ(ここでは商談)  
の条件をNOT(AND NOT)  
で除外にする

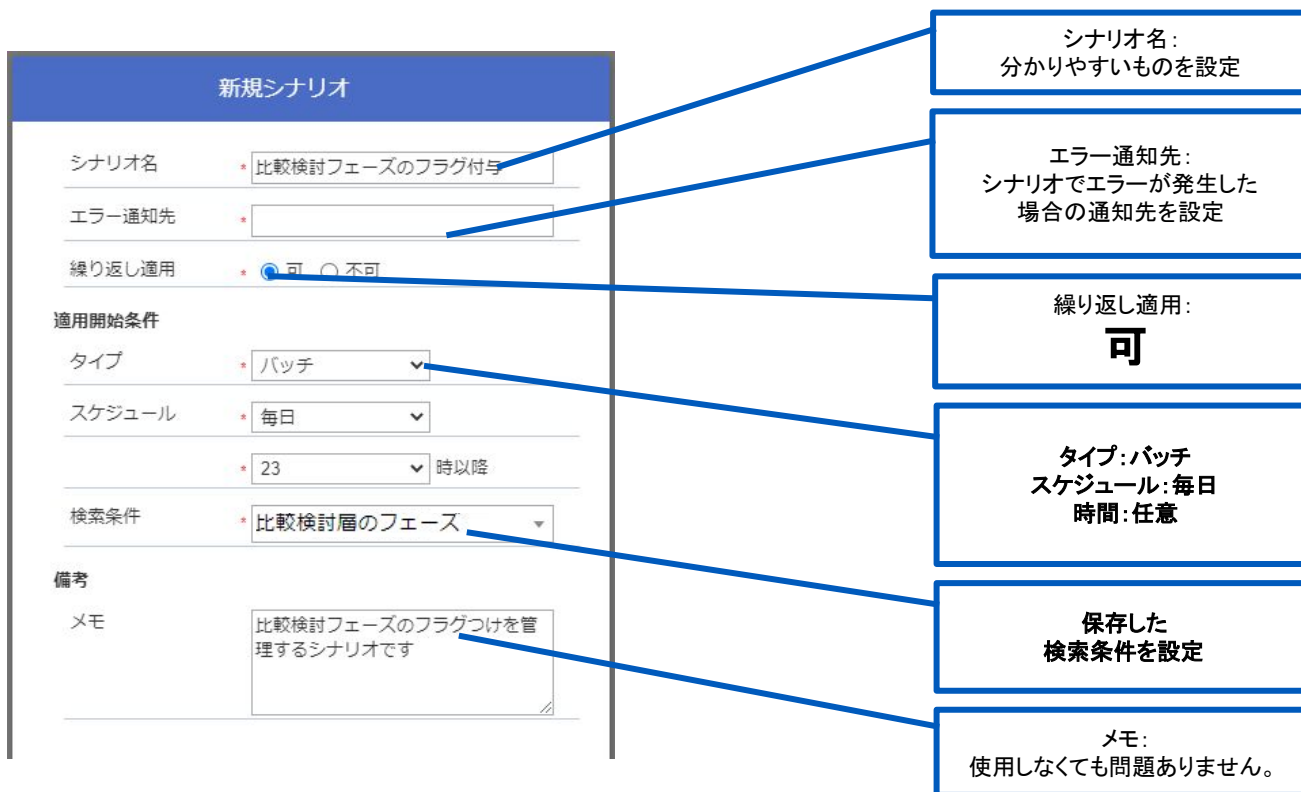
作成中フェーズ(ここでは比較検討)  
の条件を AND でつなげる

式を書き換えたら検索して完成 (以下は繰り返し)

## ⑥毎日自動でフェーズを変更するシナリオを設定

作成した検索条件を活用し、毎日フェーズのフラグが自動で変更され、変更した際には自動でリストに追加されるよう、シナリオを設定します。

シナリオ＞新規作成



The screenshot shows the 'New Scenario' (新規シナリオ) form with the following settings and annotations:

- シナリオ名:** 比較検討フェーズのフラグ付与 (Annotation: シナリオ名: 分かりやすいものを設定)
- エラー通知先:** (Annotation: エラー通知先: シナリオでエラーが発生した場合の通知先を設定)
- 繰り返し適用:** ☒ 可 ☐ 不可 (Annotation: 繰り返し適用: 可)
- 適用開始条件:**
  - タイプ:** バッチ (Annotation: タイプ: バッチ)
  - スケジュール:** 毎日 (Annotation: スケジュール: 毎日)
  - 時間:** 23 時以降 (Annotation: 時間: 任意)
- 検索条件:** 比較検討層のフェーズ (Annotation: 保存した検索条件を設定)
- 備考:** 比較検討フェーズのフラグ付けを管理するシナリオです (Annotation: メモ: 使用しなくても問題ありません。)

# 検索したリードに対してシナリオを適用

## ⑥毎日自動でフェーズを変更するシナリオを設定

シナリオにアクションを追加します。



**アクション:  
リード基本項目を更新**

新規ステップ (残り: 98)

タイプ \* アクション ▼

種別 \* リード項目値更新 ▼

待機期間 \* 0 日間

詳細設定

項目名 \* マーケティングフェーズ ▼

変更後の値

☐ 商談 ☒ 比較・検討 ☐ 関心  
☐ 興味(高) ☐ 興味(中)  
☐ 興味(低) ☐ 認知 ☐ 消失

備考

メモ

## ⑥毎日自動でフェーズを変更するシナリオを設定

シナリオが完成したら稼働させます(全稼働へステータスを変更)

1 - 15 / 15件	
シナリオ名 ↓	状態
比較・検討フェーズへ変更	全稼働

# 検索したリードに対してシナリオを適用

⑦それぞれのフェーズごとに検索条件／シナリオを作成して設定する。

全フェーズに対して⑤～⑥を設定します。

≡

ホーム

ゴール

シナリオ

シナリオ一覧

キャンペーン

WEB

動画

リスト

リード

企業

講演者

メール

アンケート

SHANON  
MARKETING PLATFORM

シナリオ

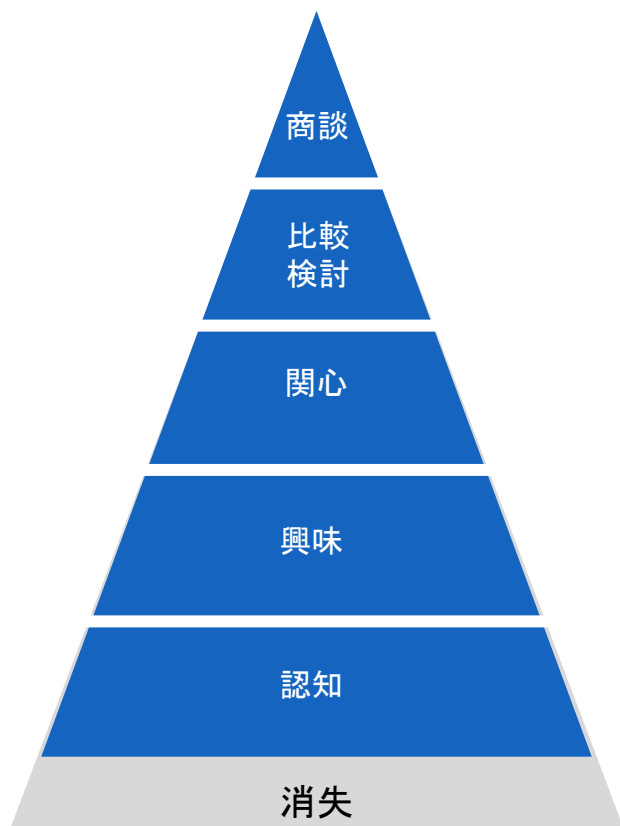
1 - 15 / 15件

シナリオ名 ↓	状態
フェーズ：対象外へ	全稼動
フェーズ：消失復活へ	全稼動
フェーズ：興味（中）へ	全稼動
フェーズ：興味（低）へ	全稼動
フェーズ：興味（高）へ	全稼動
フェーズ：関心へ	全稼動
フェーズ：比較・検討へ	全稼動
フェーズ：商談へ	全稼動
フェーズ：認知へ	全稼動
フェーズ：消失へ	全稼動

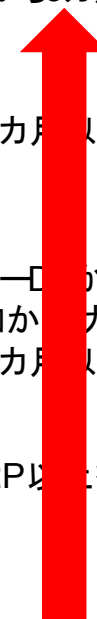
補足条件：  
消失復活条件について



過去、一度DM不許可になったため「消失フェーズ」に入ったリードが、新たにフォーム登録などを経て「DM許可」に変わった際、消失フェーズから正しいフェーズへ変更されるようにシナリオを組みます。



フェーズ	条件
商談	<ul style="list-style-type: none"><li>アポイント化から3カ月以内</li></ul>
比較・検討	<ul style="list-style-type: none"><li>資料請求から3カ月以内</li></ul>
関心	<ul style="list-style-type: none"><li>ホワイトペーパーDLから3カ月以内</li><li>ウェビナー参加から3カ月以内</li><li>資料請求から6カ月以内</li></ul>
興味	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアクセス (6カ月以内／2P以上を閲覧)</li></ul>
認知	<ul style="list-style-type: none"><li>DM許可</li></ul>
消失	<ul style="list-style-type: none"><li>DM不許可</li><li>メールアドレス無効</li></ul>

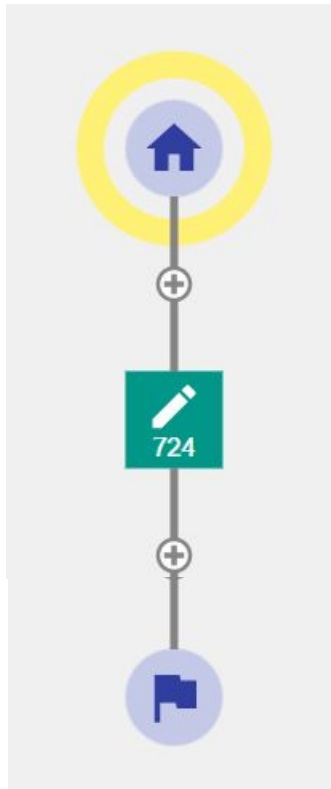


## 消失復活の検索条件を作成し、名前を付けて保存

- 式 : 1 AND 2
- 1. リード
  - 検索種別 : すべての条件に一致
    - 項目名 : DM許可 条件 : 次の値を選択していない 入力値 : 希望しない
    - 項目名 : E-mailアドレスの有効フラグ 条件 : 次の値を選択していない 入力値 : 無効
- 2. リード
  - 検索種別 : すべての条件に一致
    - 項目名 : マーケティングフェーズ 条件 : 次の値を選択している 入力値 : 99.消失

# 消失復活のシナリオ

## 認知フラグへ変更



 **リード項目値更新 (編集)**  
アクション

ステップID

784

種別

リード項目値更新

待機期間

\* 0

日間

**詳細設定**

項目名

\* マーケティングフェーズ ▼

変更後の値

☐ 1.商談

☐ 2.比較・検討

☐ 3.関心

☐ 4.興味 (高)

☐ 5.興味 (中)

☒ 7.認知

☐ 99.消失

☐ 100.対象外

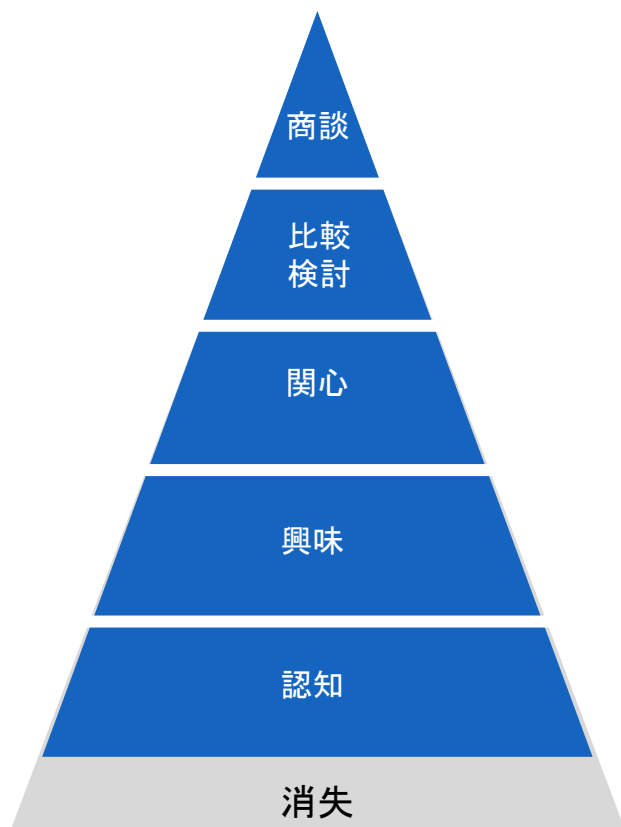
備考

メモ

# 購買ピラミッド活用方法

# 購買ピラミッドの活用方法①

## 現状を確認して改善箇所を発見する

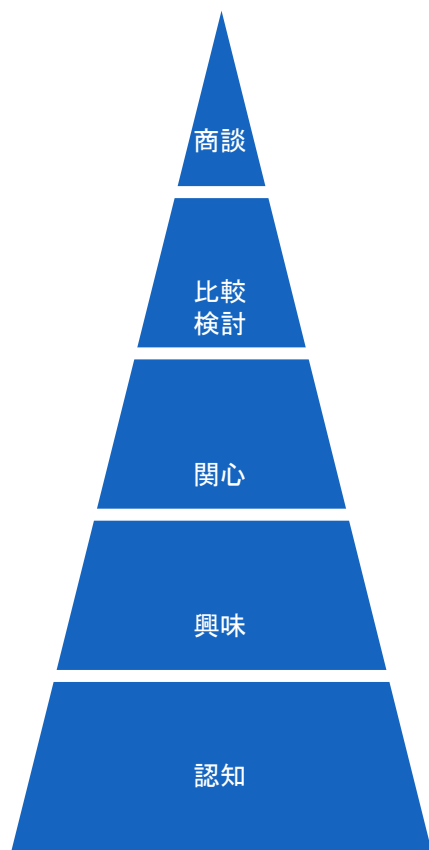


フェーズ	条件	総数 202X年 X月X日	前フェーズからの 推移率
商談	<ul style="list-style-type: none"><li>商談化・アポイント化</li><li>ロストしていない</li></ul>		
比較・ 検討	<ul style="list-style-type: none"><li>資料請求から3カ月以内</li></ul>		
関心	<ul style="list-style-type: none"><li>ホワイトペーパーDLから3カ月以内</li><li>ウェビナー参加から3カ月以内</li><li>資料請求から6カ月以内</li></ul>		
興味	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアクセス (6カ月以内／2P以上を閲覧)</li></ul>		
認知	<ul style="list-style-type: none"><li>DM許可</li></ul>		
消失	<ul style="list-style-type: none"><li>DM不許可</li><li>メールアドレス無効</li></ul>		

## 施策の整理

施策	獲得	引き上げ	現状の実施有無
メール	×	○	
お問い合わせ	○	×	
資料請求	○	×	
アンケート調査	○	×	
調査レポート	○	×	
ホワイトペーパー	○	△	
オンデマンド動画	○	○	
デモ(製品紹介)ウェビナー	△	○	
関心引き上げウェビナー	○	○	
興味獲得ウェビナー	○	○	
オンラインイベント出展	○	△ 内容による	

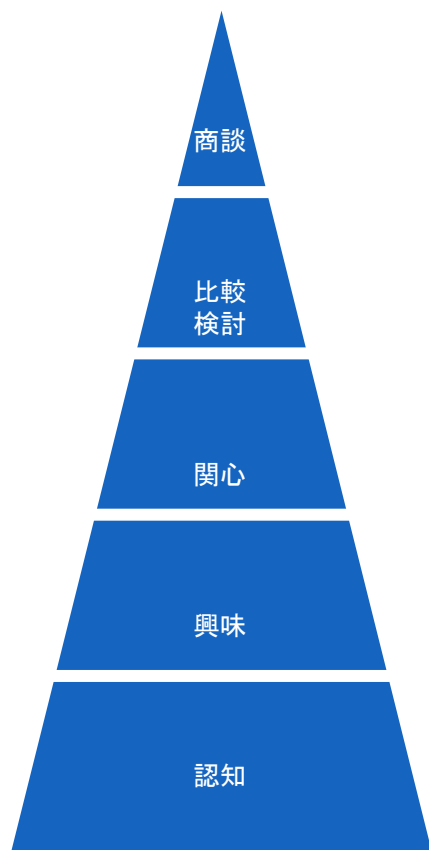
## 獲得施策の方針・実施内容を目的に沿って決定



目的	獲得施策	チャネル (web/メール/広告/媒体など)
	お問い合わせ	
比較検討フェーズ の獲得	資料請求 デモウェビナー	
関心フェーズ の獲得	関心引き上げウェビナー ホワイトペーパー 興味獲得ウェビナー	
興味フェーズ の獲得	オンラインイベント出展 調査レポート	
認知フェーズ の獲得	アンケート回答 メルマガ登録フォーム	

# 購買ピラミッドの活用方法③

## 引き上げ施策の方針・実施内容を目的に沿って決定



目的	施策	到達条件 (CTA)
	引き上げウェビナー参加	アンケート回答でデモ希望
比較検討 ▲ 関心	デモウェビナー集客メール	デモウェビナー申込
	公開型アーカイブデモウェビナー	デモウェビナーの資料DL
	製品紹介動画	製品資料DL
関心 ▲ 興味	ウェビナー集客メール	ウェビナー申込
	公開型アーカイブウェビナー	ウェビナー資料DL
	オンデマンド動画	ホワイトペーパーDL
興味 ▲ 認知	メルマガ	Web閲覧
	Webパーソナライズ	Web閲覧