

マーテック (マーケティングテクノロジー) で お客様とさらにつながる

収益につなげる新たなテクノロジー

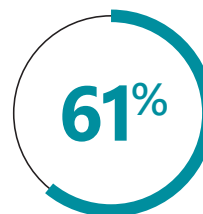
マーテックを活用し、お客様とさらにつながる

マーテックを活用し、お客様とつながる

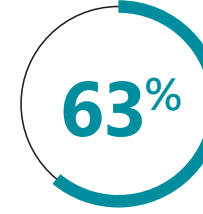
調査で判明した重要なポイント:

アバナードおよびサイトコアの調査によると、マーテックスタック^{*1}が整備されていないことが原因で、企業の61%が収益を失い、63%がセールスチャンスを逃しています。アジャイルなマーテックを導入し、信頼できるパートナー、そしてCxO^{*2}が協働して取り組めば、この数値を改善することができます。

- 企業に必要なのは、統合をサポートでき、AI (人工知能) を組み込み、リアルタイムで顧客ニーズを明確化するマーテックスタック。
- 専門技術の調達における最適な戦略は、人材確保と再教育、信頼できるパートナーの3要素を融合したものの。
- CxOを含めた、管理者から一般社員まであらゆる層で、ITとマーケティングによる優れたコラボレーションが必要。



マーテックスタックが整備されていないために、収益を失った企業の割合



マーテックスタックが整備されていないために、セールスのチャンスを逃した企業の割合

^{*1} 自社で活用できる形態の複数のマーケティングテクノロジーのセットを指す。 ^{*2} 各部門・業務領域の執行責任を担う責任者としての役職の総称。経営幹部。