

スタートアップ支援事例

～新規事業のGo-to-Marketを二人三脚で伴走～

本事例は、スタートアップ企業であるA社が新サービスをローンチする際に、当社が伴走支援を行った事例です。マーケティング部がまだ存在しないという課題を抱えるA社に対し、営業・マーケティング両面からの包括的な支援を通じて、事業の成長フェーズに合わせた支援を提供しました。



依頼のきっかけ

クラウド型ITインフラサービスを展開するA社は、当時立ち上がって間もないスタートアップ企業であり、従業員はキーマンとなる営業数名、マーケティング担当者は不在という体制でした。

A社に営業部門の責任者として着任した方がマーケティング不在という体制に課題を抱き、前職で関わりのあった当社に相談をいただき、伴走支援がスタートします。

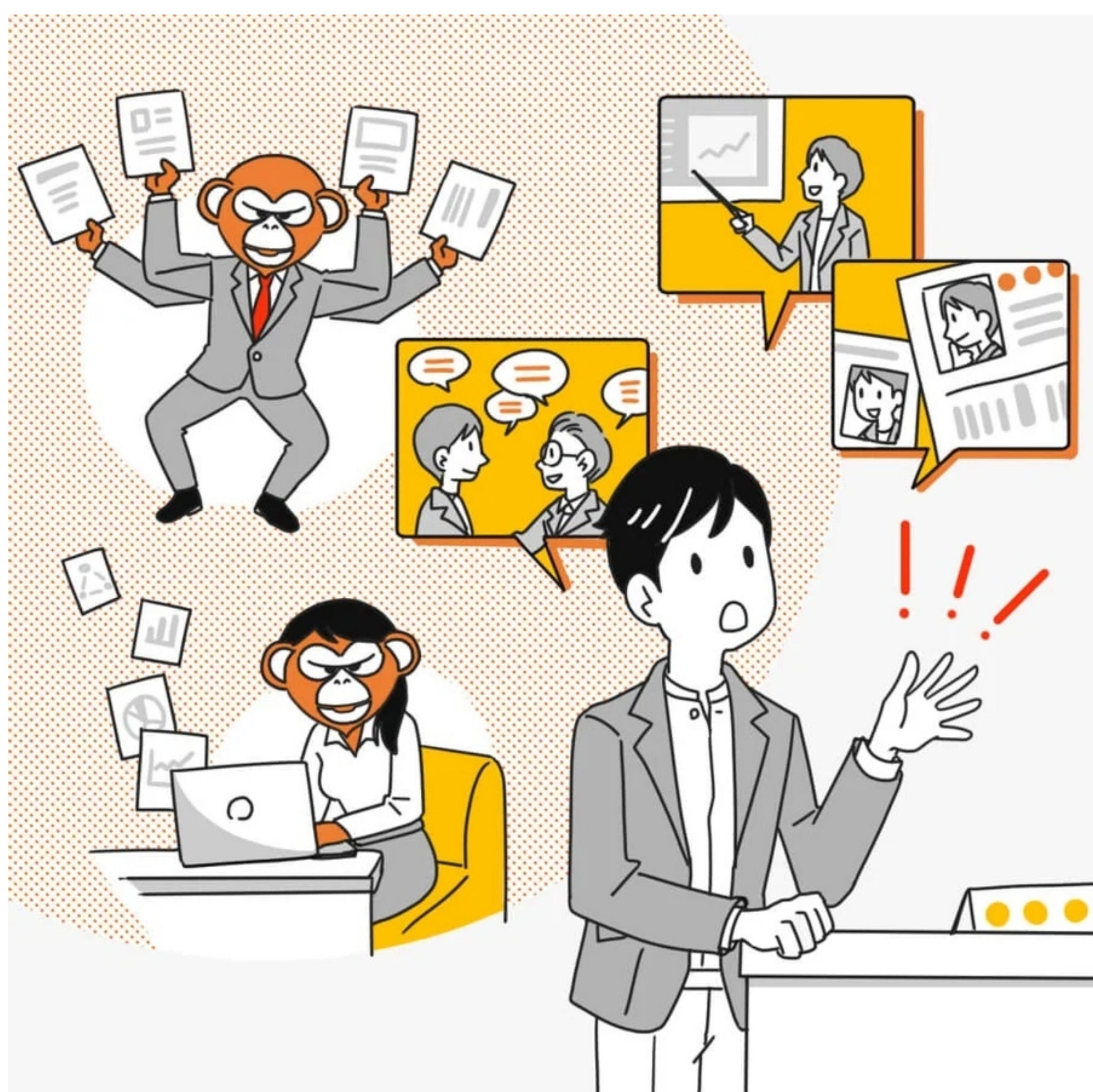
この相談をうけて、マーケティング部門がないというA社の状況から、営業フェーズの手前までのマーケティングプロセスをカバーできるよう、包括的な支援スコープを設定。





また同時に、営業部が行う販売パートナー開拓をサポートする目的で、小規模なパートナーキックオフイベントの開催を提案します。ここでは営業部からのインプットだけではなく、マーケティングとしてどのようにパートナーをサポートできるかも提示していきます。

さらに、今後本格化していく営業活動やマーケティング活動の中で得られる名刺やアンケートなどのリード情報を蓄積し、管理していくためのプラットフォームの導入を提案しました。導入については、初期構築からリード情報のクレンジング作業、システムへのインポートといった一連の流れに対し、A社内での運用体制が整うまでオペレーション部隊の一員として伴走支援しました。



ここでは、サービスのローンチから時系列で、

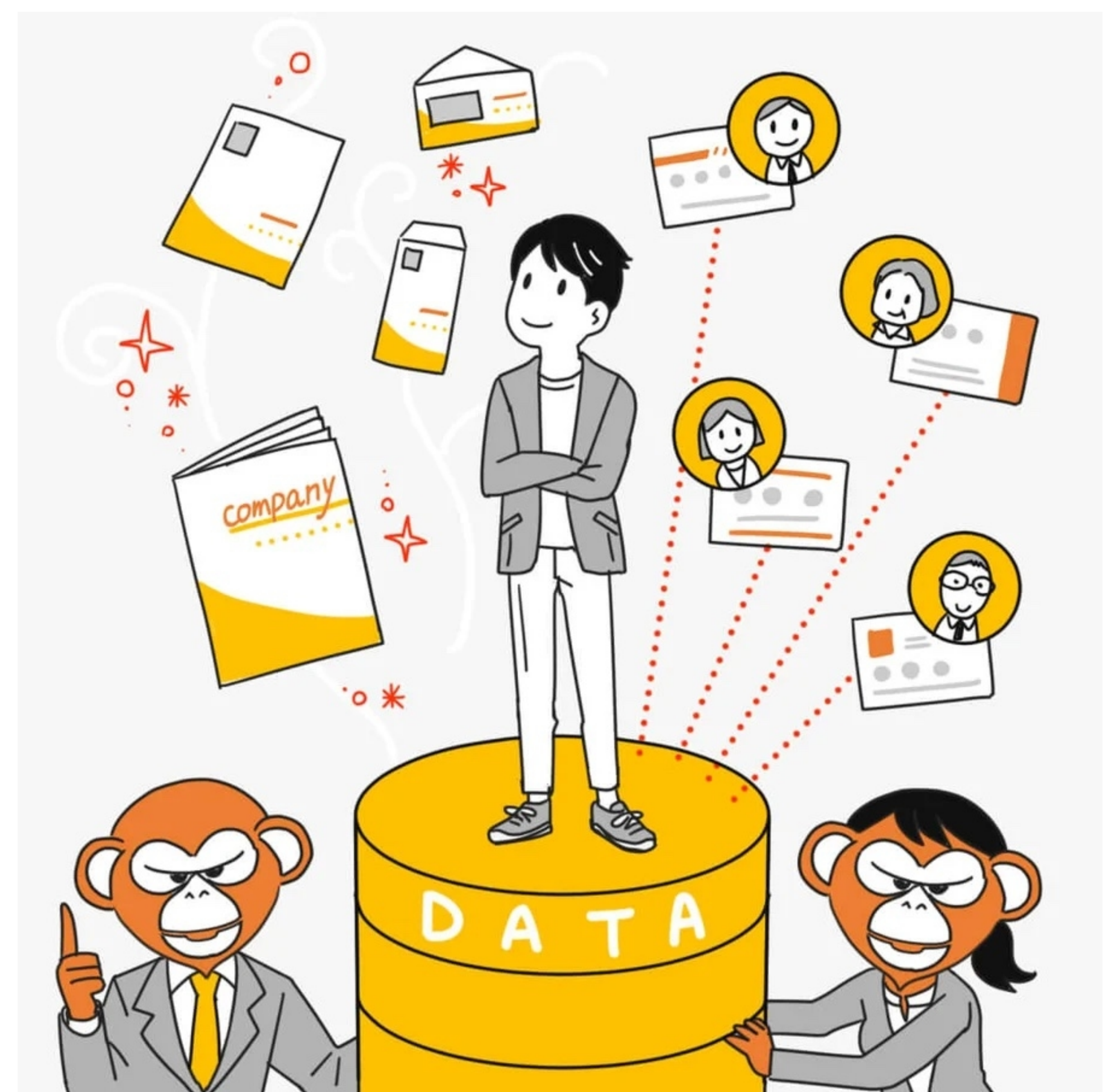
1. 導入期
2. 成長期
3. 拡販期

と、事業の成長フェーズに合わせて、支援内容を変容させていく形を取ります。

導入期：

売るための準備と販促するための準備

まずは導入期では、営業活動の必須アイテムとなる名刺や会社案内、レターヘッド/封筒、ノベルティといった営業支援ツールの制作の支援からスタートしました。ここではクイックに営業ツールを用意することが重要なポイントでしたので、本来的であれば事前の開発が必要になるブランドガイドの整備などはスキップし、スピード感を重視して制作を行いました。



成長期：

認知獲得とリードジェネレーションの加速

成長期では、市場での認知獲得とリードジェネレーションの加速が求められます。

ここでは主に、全国のIT系展示会への積極的な出展、パートナー企業主催のセミナーでの登壇など、自社の講演機会サービス露出を増やします。同時に、タイアップ記事やホワイトペーパー制作などのコンテンツ制作を強化しながら、外部メディアへも広範囲に掲載を行い、それらをSNSでも展開。認知獲得のためのリーチを広く取ると同時に、トップオブファネルを形成するリードを獲得していききました。

また、ある程度のハウスリードが溜まってきたところで、各種イベントに参加・登録された方ならびにコンテンツをダウンロードした未顧客向けのフォローアップ施策として自社セミナーの開催をスタートするなど、ナーチャリングのアプローチも展開していききました。

拡販期： 認知拡大とリードの質の追及

拡販期では、認知拡大とリードの質の向上が求められるフェーズとなり、カバレッジを広く取るアプローチから、ターゲットとなるセグメントにフォーカスを当てる方針へと切り替え。

ひとつ目に、成長期で得た導入実績を元に、研究開発やヘルスケア、製造業、金融、教育、公共、エネルギー、運輸流通、小売など、特定業界をターゲットとするイベントやメディアへの協賛に切り替え、それに合わせて業界別のユーザー事例制作やキャンペーンの実施を推進しました。

ふたつ目として、ステークホルダー別のアプローチも開始しました。著名なりサーチ会社主催のイベントでの講演やスポンサードなどを通じ、意思決定層向けにビジネス課題に焦点を当てた訴求を行ったり、技術担当者向けにサービスのユースケースを深掘りするセミナーを行ったり、サービスの導入・運用のステークホルダーとなる各層へ向けたプロモーションを提案、実施しました。

このように、各フェーズにおいて課題の設定と切り口を変え、比較的短期間の内にデマンドジェネレーションを構築していき、「認知獲得・リード獲得・ナーチャリング」のスキームが整っていききました。

まとめ

国内企業であれ、外資系企業の日本法人であれ、スタートアップではマーケティングに割り当てできる人、時間、予算などのリソースに、小さくない制約があることがほとんどです。

本事例では、A社様の各種リソース状況と事業の成長フェーズに合わせた支援を提供することで、認知獲得、リード獲得、売上拡大に貢献した一例をご紹介しました。当社では、長年のマーケティング支援経験とノウハウから、お客様の課題と状況に合わせ、時に泥臭く、時にスマートにカスタマイズした伴走支援をご提供します。



THANK YOU

お問い合わせ・ご相談はこちら
<https://www.ape-man.jp/contact>

