

製造業の「商談機会損失」をなくす。休眠顧客の掘り起こしサービス「M-Reactivation (エム-リアクティベーション)」を提供開始。

株式会社メディックス (本社：東京都千代田区、代表取締役社長：田中正則、以下、「当社」) は、製造業向けに休眠顧客の掘り起こしサービス「M-Reactivation (エム-リアクティベーション)」を新たにローンチしました。本サービスは、人手不足に悩む製造業の企業が、営業リソースを効率的に活用し、見込み顧客のフォローをすることで、新規案件の開拓、売上の向上を支援するものです。

「M-Reactivation」の詳細については、下記のページをご覧ください。

[https://btob.medix-inc.co.jp/ja/m\\_reactivation\\_lp01](https://btob.medix-inc.co.jp/ja/m_reactivation_lp01)

※製造業以外の企業のご相談も可能です。まずは、お問い合わせください。

#### ■ サービスローンチの背景

日本経済の中核を成す重要な産業である製造業は、労働人口の減少に直面しています。このため、多くの企業がIT活用によって、生産性の向上や業務の効率化を図っています。特に製造業の営業は、専門的で高度な知識により、顧客の複雑な課題に対応することが求められるため、人員補充はより困難を極めます。一方で、グローバル競争の激化やコスト上昇などともない、より高い売上や新規開拓の目標が求められている事実もあります。そのような状況であるため、展示会やイベントで多くの見込み顧客のリードを獲得しても、それらを十分にフォローする余裕がない状況が続いています。

そこで、このような状況を打破するために開発されたのが、「M-Reactivation（エム-リアクティベーション）」です。本サービスは、当社の豊富な BtoB 製造業のデジタルマーケティング支援経験を活かし、最低限の営業リソースで、休眠顧客を再び活性化させることで、企業の売上の向上を支援します。

## ■本サービスを効果的に利用いただける企業とは

次のような課題をお持ちの企業におすすめのサービスです。

- ・展示会やイベントで多くのリードを獲得したが、その後のフォローが行き届いていない企業
- ・営業リソースが不足しており、既存のリードを有効活用できていない企業
- ・新規顧客の開拓を求められているが、現有リソースでは対応しきれない企業
- ・MA ツールやメール配信ツールを導入したが、効果的に活用することができていない企業

## ■サービス概要と導入効果

### ●サービス概要

メール配信パッケージと ABM 広告パッケージの 2 つを基本プランとしています。オプションにて、MA ツールの選定代行や各種コンテンツの制作も行います。

プラン	メール配信パッケージ	ABM広告パッケージ
価格	160万円～	70万円～
実施内容	既存顧客へのコミュニケーション設計 汎用ナーチャリングプロセスの提供	ABMリード獲得 メディア掲載プラン 配信先企業名指定型バナー広告配信
期間	3ヵ月～	1ヵ月～

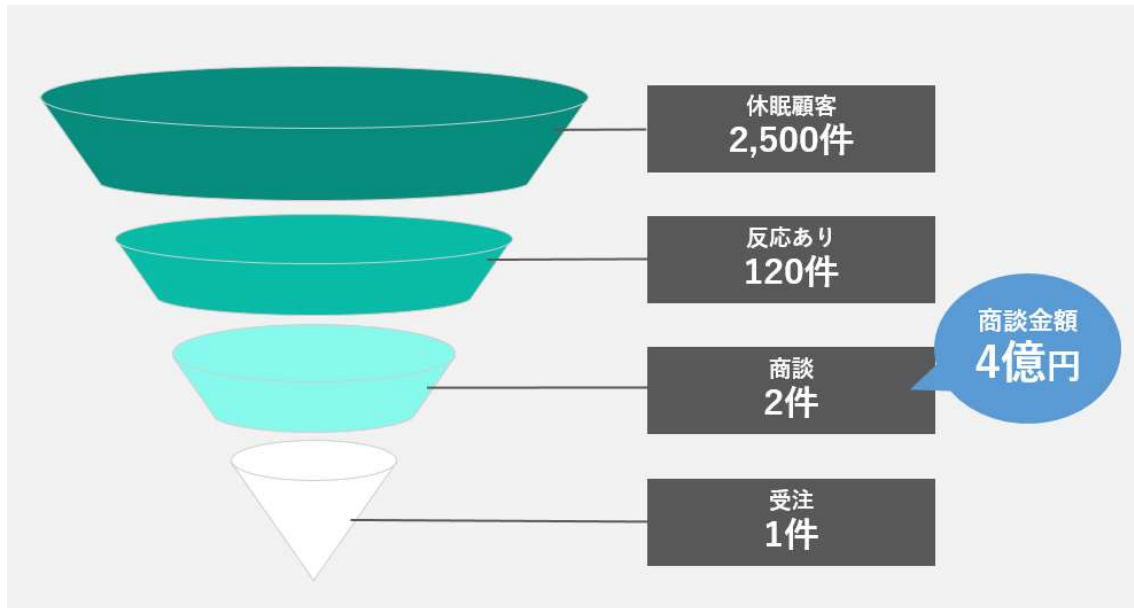
### オプション

MAツール設定代行	都度お見積り ※ツールによっては対応できない場合がございます。
メール原稿作成代行	10万円～/通
コラム制作	15万円～/記事
ホワイトペーパー制作	30万円～/式

## ●導入効果

製造業 A 社では、過去に取引のあった休眠顧客や展示会で集めた名刺など、約 2,500 件の休眠顧客に対して、アプローチを行い、2 件の商談、1 件の受注を創出しました。

### 【製造業 A 社の導入効果】



### ・終わりに

「M-Reactivation」は、休眠顧客を再活性化することで、新たなビジネスチャンスを創出します。今後も当社は、製造業の企業の成長を支援し続けていきます。皆様のご利用を心よりお待ちしております。

「M-Reactivation」サービス詳細ページ

[https://btob.medix-inc.co.jp/ja/m\\_reactivation\\_lp01](https://btob.medix-inc.co.jp/ja/m_reactivation_lp01)

メディックス BtoB 製造業特化・営業力強化・デジタルマーケティング支援ページ

[https://btob.medix-inc.co.jp/bm\\_site\\_ourbusiness/manufacturing/](https://btob.medix-inc.co.jp/bm_site_ourbusiness/manufacturing/)

### ・株式会社メディックス 会社概要

戦略立案から実行・検証・改善まで、デジタルマーケティングのパートナーとして、多くのクライアント企業のマーケティング支援を行っています。これまで、1,500 社以上に対して

デジタルマーケティングの支援を行いました。デジタルマーケティングを通し、中長期的にクライアント企業のビジネス成長を支援しています。

設立年月：1984年3月

URL：<https://www.medix-inc.co.jp/>

所在地：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19 階

代表取締役社長：田中正則

**・本件に関するお問い合わせ**

株式会社メディックス ビジネスマーケティングユニット

[bm\\_agdg@medix-inc.co.jp](mailto:bm_agdg@medix-inc.co.jp)