

## カスタマーサクセス・カスタマーマーケティングにおける重要指標を可視化 データ分析で分かる「無料改善ポテンシャル診断」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、カスタマーサクセス・カスタマーマーケティング領域において、顧客の成果創出に必要な重要指標を可視化する「無料改善ポテンシャル診断」を新たにローンチしました。本サービスは、企業の取引開始後の領域におけるカスタマーサクセス・カスタマーマーケティングが抱えている属人化・リソース不足・データ活用の遅れといった課題をデータ分析・可視化によって、解決の支援をするものです。

「無料改善ポテンシャル診断」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/lp/saas04>



### ●サービスリリースの背景

SaaS プロダクトを提供する BtoB 企業においては、安定した収益基盤が求められており、解約防止や LTV 向上につながるカスタマーサクセス組織の重要性が高まっている一方で、「人員不足」「広大な業務範囲」「業務ツールの散在とデータの分断」など、カスタマーサクセスが限られたリソースの中で、顧客に成果を与える活動に注力し辛い課題が存在しています。

デジタルマーケティングの総合コンサルティングを提供している当社では、2022 年に SaaS 市場の成長に着目し、SaaS 企業専門にデジタルマーケティングを支援する「SaaS Growth Partners」を設立し、SaaS ビジネスの成長に欠かせない LTV の向上をミッションにサービスの開発を進めてきました。安定した利益創出が求められる現状において、カスタマーサクセスの課題に着目し、本サービスを提供することとなりました。

### ●無料診断の特長

カスタマーサクセス・カスタマーマーケティング領域において成果を出していくためには、取引開始後のデータ分析・活用が重要な要素の一つになります。しかし、前述のリソース不足等により着手できている企業は少ない状況です。

本診断は、そのような現状を打破するために、取引開始後の成果指標（解約率や LTV、アップセル・クロスセル等）への影響度

が高い指標を可視化し、各々の指標改善による成果指標の改善ポテンシャルを算出することが可能です。

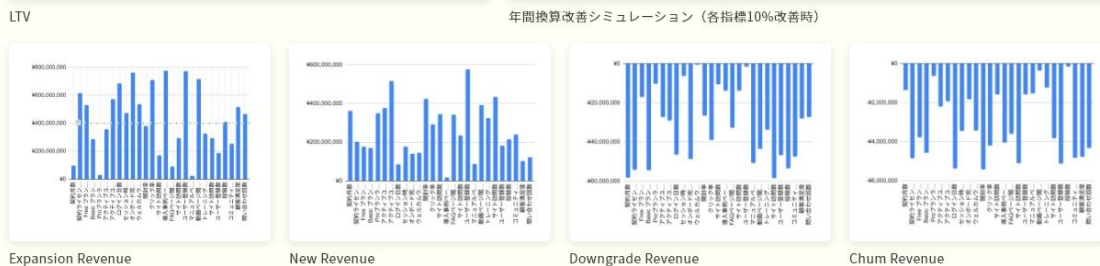
改善したい成果指標に応じたデータを頂くことで、無料で改善ポテンシャルの診断を実施し、診断で発見した指標に対する伴走支援もご提供します。データドリブンに PDCA を実行したいものの、現状のデータ分析まで手が回っていない方におすすめの診断となります。また、ご提供可能なデータが少ない場合でも可能な範囲で診断・ご相談も可能です。

### <活用例>

- ・解約率に影響度の高い指標を可視化したい
- ・LTV に影響度の高い指標を可視化し、その指標改善における LTV 増加シミュレーションを算出したい
- ・アップセル、クロスセルが狙える企業をどう判断すればいいか分析したい
- ・経験則や直感頼りで設計しているヘルススコアの精度を高めたい
- ・社内でデータ分析、活用の必要性を訴えるためにも改善ポテンシャルを知りたい

### 診断イメージ

(LTV・Revenueの改善ポテンシャル診断の場合)



### ■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先

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