

クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」でフォーム生成機能の提供を開始、 入力データの自動登録で顧客管理がさらに効率化

株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役：原口 大輔、証券コード：7357）は、同社が提供するクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」上で、12月20日より新たにフォーム生成機能の提供を開始しました。

本機能によって、Webサイト上にお問い合わせや見積もり依頼のオリジナル入力フォームを簡単に生成できるようになり、そこで入力されたデータは見込み顧客情報として「ネクストSFA」に自動登録されるため、顧客管理をより一層効率化できるようになります。そして、登録された見込み顧客に対しては、「ネクストSFA」からメルマガや新商品の案内、セミナー情報のようなキャンペーンメールを一斉配信できるため、マーケティング活動から営業活動へのスムーズな移行が可能になります。



フォーム生成機能により可能になること

フォーム生成機能により、新たに『①オリジナル入力フォームの生成』と『②顧客情報の「ネクストSFA」への自動登録』ができるようになります。

操作は簡単で、誰でも専門知識の必要なしに、僅かな時間さえあれば「お問い合わせ」や「見積もり依頼」、「セミナー申し込み」などのオリジナルの入力フォームを生成することが可能になります。

①オリジナル入力フォームの生成

<入力画面の設定>

フォームのタイトルや説明文、入力項目の設定

<完了画面の設定>

フォーム送信後の完了画面は、次のいずれかを選択

- ・指定したテキスト文章を表示させる通常の送信完了画面
- ・別のWebページに転送させるリダイレクト設定

<スタイル設定>

送信ボタンの背景色や送信ボタンのテキスト色、テキストのフォントなどが設定可能

<詳細設定>

詳細設定では、次の3つの設定が可能

- ・フォーム送信時の設定
自動メール返信のON/OFFと、ONのときのメール内容の編集
- ・通知設定
メール通知のON/OFFと、ONのときの送信先メールアドレスの設定
- ・サンクスメールの設定
フォームに入力した利用者に自動返信されるサンクスメールの設定

②顧客情報の「ネクストSFA」への自動登録

①で生成した入力フォームを經由してお問い合わせなどがあった場合に利用者がフォームに入力したデータは、「ネクストSFA」に見込み顧客情報として自動登録され、その後の営業活動に役立てることができます。

自動登録された顧客情報の活用方法

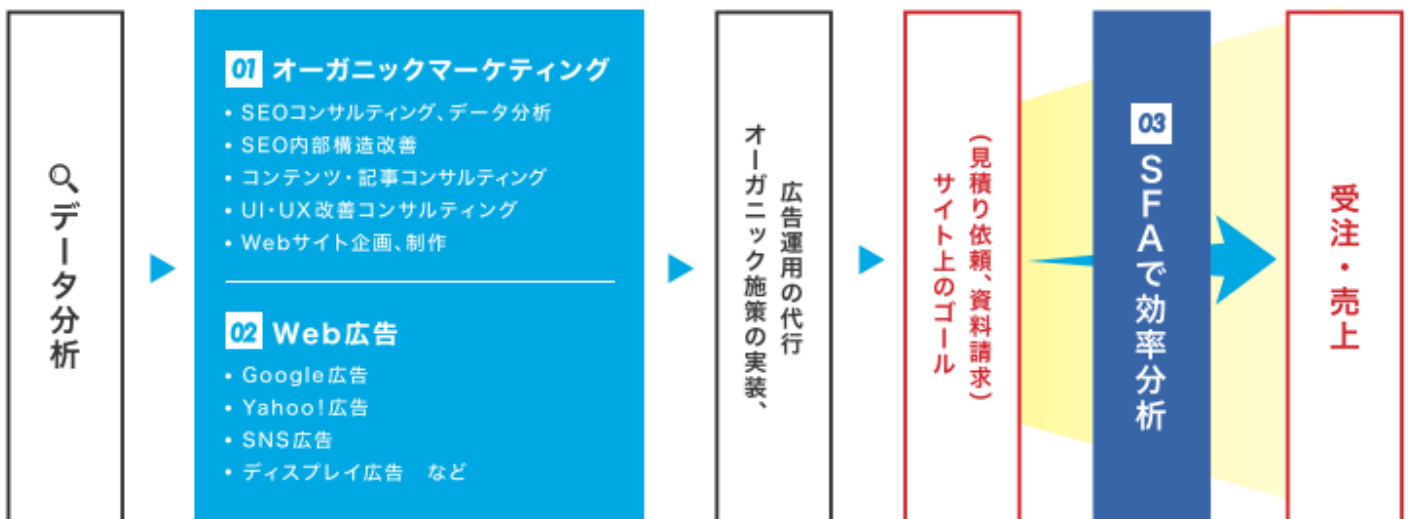
フォームから「ネクストSFA」に自動登録されたリード（見込み顧客）に対して、「ネクストSFA」からメールを一括配信することが可能です。このメール一括配信機能は、一度に数千のアドレスにメール送信できるうえ、簡単な操作で特定のリード（見込み顧客）に限定して、即時または時刻指定で一括配信できるため、新商品やセミナーの案内、メルマガなどの送信に効果的に活用することができます。

また、一括配信したメールの開封率や開封時刻のデータ取得も可能で、送信したメールを自動で履歴登録することもできるため、マーケティングツールとしての活用も可能となります。

Webマーケティングサービスとの連携で本来の最終成果を可視化可能に

ジオコードのメインサービスである、Webマーケティングサービス（オーガニックマーケティングとWeb広告運用）を「ネクストSFA」と連携して活用することで、Webマーケティング上、これまで成果としていたCPA（見積り依頼や資料請求など）の最適化から先へ進めて、本来、最終成果とするべきCPO（契約の受注・売上など）の最適化まで可視化できるようになります。

また、フォームに入力された内容がそのまま「ネクストSFA」に自動登録されるため、Webマーケティング活動で入手した情報をもとに営業活動へのスムーズな移行が可能になります。



(ジオコードのサービス相関図)

利用料金など詳細について

フォーム生成機能の利用料金は、1契約あたり月額30,000円。顧客情報の自動登録先であるクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」の基本利用料に追加するオプションプランとなります。

詳しくは、お問い合わせフォーム【<https://next-sfa.jp/trial/>】または、お電話【03-6274-8081】にてご照会ください。

クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」は、見込み顧客の情報から商談履歴、さらに案件成立後の顧客対応状況までの一連の営業プロセスを見える化して効率的な管理を可能にするクラウド業務支援ツールです。ユーザーにとっての見やすさと使いやすさを重視した設計で、短期間かつ低コストで容易に導入することができます。

また、利便性を向上させるため、これまで以下のようなツールと連携してきました。

- ◎Marketo（アドビ株式会社）
- ◎クラウド会計ソフト freee（freee株式会社）
- ◎Sansan（Sansan株式会社）
- ◎マネーフォワード クラウド請求書（株式会社マネーフォワード）
- ◎LINE WORKS（ワークスモバイルジャパン株式会社）
- ◎Chatwork（Chatwork株式会社）
- ◎Google 広告（Google合同会社）
- ◎Yahoo!広告（ヤフー株式会社）



【ネクストSFA サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

※無料で「使いやすさ」「見やすさ」を体験できます。

株式会社ジオコードについて

ジオコードは、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用代行などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。

Web上における集客から受注までの一連のプロセスすべてを一社完結で支援し販売拡大に貢献するとともに、DX推進にも寄与するサービスを提供し、顧客の経営を攻守両面から支援しています。



社 名：株式会社ジオコード（東証JASDAQ：7357）

代表者：代表取締役 原口 大輔

所在地：東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 10F

設 立：2005年2月14日

資本金：3億4,878万円

事 業：Webマーケティング事業、クラウドセールステック事業

H P： <https://www.geo-code.co.jp/>

■ お問い合わせ先

<サービスについて>

株式会社ジオコード
クラウド営業課
メール：info@geo-code.co.jp
電 話：03-6274-8081

<プレスリリースについて（報道機関窓口）>

株式会社ジオコード
広 報：加藤 康二
メール：kato@geo-code.co.jp
電 話：080-1175-1335