

2021年7月13日

博报堂、全面支持 BtoB 企业营销 DX（数字转型）

集团 7 家公司联手开辟 “GRIP&GROWTH” 解决方案，旨在创造、获得客户以及对其提供支援

为了推进株式会社博报堂（总部：东京都港区，董事长兼总经理：水岛正幸）的价值创造型 DX（数字转型），组成的战略组织 HAKUHODO DXUNITED 与博报堂 DY 集团旗下 7 家公司联手，开始提供全面推进 BtoB 企业市场营销及销售领域 DX 的解决方案 “GRIP&GROWTH”。



近来，BtoB 企业的业务数字化和数字营销发展势头迅猛，但自从新冠疫情之后，企业的 DX 也急速发展起来。基于此，为了在各个公司的专业领域支持客户企业的 DX，博报堂集团的 7 家公司汇集在一起。整合各公司 BtoB 企业的营销 DX 专业知识、经验技术、服务内容，一条龙式提供从创造到获得顾客以及对顾客提供支援的全购买旅程服务。另外，博报堂将全面打造本服务，非部分优化，而是以全面优化的角度，对客户企业的市场营销 DX 提供全面支持。

此次的解决方案名称包含了获得顾客（GRIP），培育客户企业的商务和顾客（GROWTH）之意，所以命名为 GRIP&GROWTH。

- **创造顾客——（联手 BtoB 媒体・开发潜在顾客）**
在 BtoB 企业的对象市场提高存在感的同时，通过电视 CM 和视频广告等媒体、以及联手 BtoB 媒体 ID，让至今为止没有获得的潜在顾客现实化。
- **获得顾客——（数字集客、培育现实顾客）**
从潜在顾客中，抽取对 BtoB 企业提供的商品和服务感兴趣的顾客，打造顾客“想看”的自有媒体，获得新的潜在顾客。
- **支援顾客——（支援销售、持续支援顾客）**
经过潜在客户培育和现场销售等，既存客户化后，到目标客户事业取得成功为止提供支持。



◆例 1：如何获得潜在客户

想建立一个网站开展入境营销，但是不知道能不能制作出好的内容，能不能吸引更多的顾客来网站。

联手 BtoB 媒体共同创造顾客

与 BtoB 媒体合作，建立共同的自有媒体。利用媒体的集客力和顾客 ID，可以创造新顾客。

制作基于 SEO 战略的内容

建立独立的自有媒体，也可以通过专门针对拥有丰富经验的 BtoB 的内容战略、制作、编辑团队，构建一个可以期待集客的魅力网站。

◆例 2：从潜在客户培育到现实顾客化的课题

虽然在一定程度上能够吸客人到本公司网站，但却无法从高质量的潜在客户中甄别，实现成交。

MA（营销自动化）方案设计/运用・工具导入支援

通过引进 MA 工具和有效的方案设计，进一步提高现实顾客对贵公司服务产品的兴趣，提高潜在客户质量。

营业战略立案和内部销售

为了进一步提高潜在客户的质量，制定基于数据的营业战略。另外，由内部销售团队支持，在接近成交的状态下交给销售部门。

《GRIP&GROWTH》是博报堂、博报堂 DY Media Partners、D.A. Consortium 3 家横跨战略组织“HAKUHODO DX_UNITED”提供的解决方案。今后，“HAKUHODO DX_UNITED”也将通过市场营销 DX 和媒体 DX 两个方面统一推进客户企业的 DX。

■关于博报堂

博报堂成立于 1895 年，是一家总部设在日本的综合营销解决方案公司。博报堂集团在 20 个国家和地区设有办事处，在日本国内外有 10,000 多名专家。作为博报堂 DY 集团的核心广告公司，博报堂在《广告时代》(Ad Age)的“2021 广告代理行业报告”中被评为世界第三大广告公司。

“生活者发想”是博报堂构想、规划和品牌建设的基础。它提醒我们，消费者不仅仅是履行经济职能的购物者，他们是有心跳的人，是具有独特生活方式的人。博报堂在 20 世纪 80 年代引入这个词来强调其对消费者的生活进行全方位研究。

博报堂以“生活者发想”为基石，将创造力、整合能力、数据和技术相结合，引领企业的营销活动，为数字化时代贡献创新力量。这使公司能够为“生活者”和整个社会带来影响并创造价值。

博报堂以其出众的创意而闻名，曾两次获得戛纳国际创意节大奖 (Grand Prix)，并在 ADFEST 2021 评选中荣获“年度最佳集团网络”(Network of the Year) 称号。

要了解更多信息，请访问：www.hakuhodo.cn

【关于本信息的咨询】

博报堂 广报室 (koho.mail@hakuhodo.co.jp)

<参考资料>

■参与项目的博报堂 DY 集团各公司的负责领域

株式会社博报堂：项目统筹/整体战略策划

株式会社博报堂 DY Media Partners：媒体策划/媒体采购

D. A. Consortium 株式会社：媒体策划/媒体采购

株式会社博报堂 Product's：在线离线活动/离线集客/MA 工具导入・活用支援/潜在客户培育和 CRM/数据基础对应、数据分析

株式会社 IREP：项目管理/SEO/内容营销/访问解析/（数字广告运用）

株式会社 TURBINE INTERACTIVE：支援引进 MA 工具（Hubspot）

株式会社 Cerebrix：内部销售/营业代理

UNITED 株式会社：战略咨询/项目管理支援