

マーケティングキャンペーン自動化！ Passworkで効率的なPDCAサイクルを実現

目次

- 01 資料概要 ————— p.03
- 02 マーケティングキャンペーンの課題 — p.06
- 03 Passworkでの解決方法 ————— p.11
- 04 Passworkの特徴 ————— p.15

01 資料概要

締め処理の問題



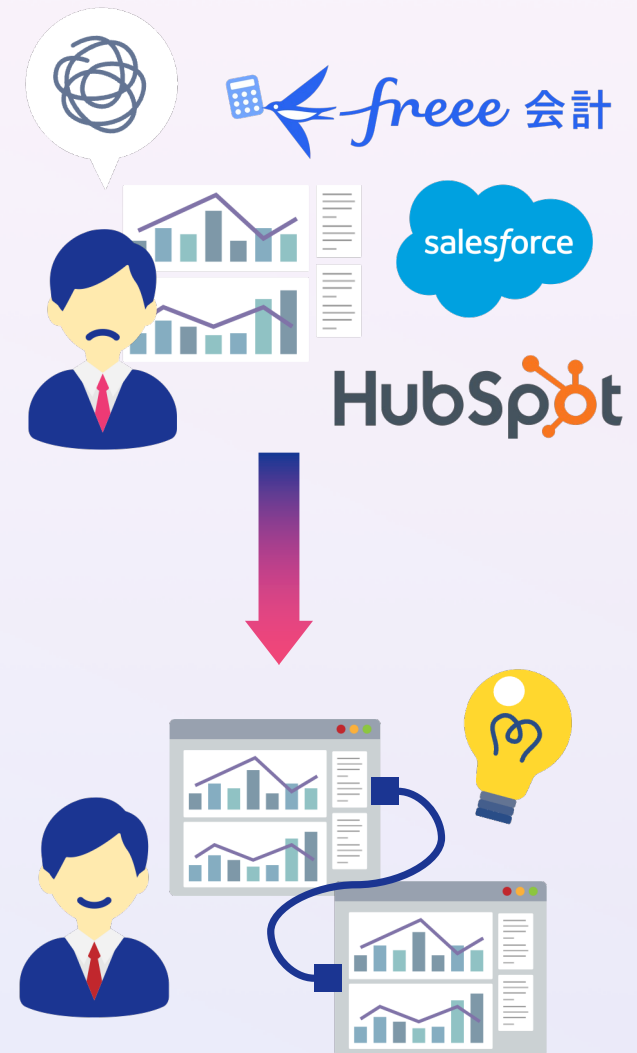
バラバラになってしまった
システムのデータを元にした
経理締め処理がとても大変…



Passworkなら**解決**できます！



このガイドでは、高級ファッションブランドを展開する株式会社エレガンスの事例を通じて、Salesforce、free 会計、Account Engagement、HubSpotなど複数のシステムからデータを収集し、新春コレクションキャンペーンを効率的に運用するために、PDCAサイクルを自動化する方法を解説します。多角的な顧客データを活用したパーソナライズドなマーケティングを実現し、ROIを大幅に向上させる手法を紹介します。



02 マーケティング業務の課題

マーケティングキャンペーンの課題



「データの分断」が、効果的なセグメント作成や
迅速なPDCAサイクルの実行を阻む大きな障壁



弊社の調査によれば、マーケティング担当者の70%以上
がデータの統合と分析に多くの時間を費やし、
キャンペーンの実際の効果測定までに
平均1週間以上かかっているという結果



多くの企業が「何となくキャンペーンを実施している」
状態から脱却できず、実際には最適なターゲティングや
迅速な改善ができていないケースが珍しくありません。

導入前の締め処理の運用 01

Step1 複数のシステムから顧客データを抽出



Salesforceからの顧客データ抽出



HubSpotのメール配信履歴確認

Step2 過去のイベント・キャンペーンの補助データを追加で抽出



限定イベント参加リストの
取り込み



別のイベントの参加リストの
取り込み

導入前の締め処理の運用 01

Step3 複数のシステムから顧客データを抽出



Salesforceからの顧客データ抽出

田中次郎が、前月の新規リードや既存顧客データをCSVでエクスポートし、社内共有フォルダに保存。



freee会計からの購買履歴取得

井上健一が、実店舗・ECサイトでの売上トランザクションデータをCSVでダウンロード。過去の購入金額や頻度を確認できる形式に整形。



Account Engagementのサイト行動データ

山本美咲が、前週～前月における新作ページのアクセス数や滞在時間、直帰率などをエクスポート。



HubSpotの配信履歴確認

井上健一が、過去キャンペーンメールの開封率・クリック率などを手動で集計し、Excelにまとめる。

Step4 イベント・キャンペーン関連の補助データ収集・初期統合



限定イベント参加リストの取り込み

小林裕子が、Google SheetsやCSV（Google Drive）に記録していたセミナーや限定試着会の参加者情報を取りまとめ、Excelにコピー＆ペースト。



SNSキャンペーン応募データの確認

高橋花子が、SNSキャンペーン応募者データ（ユーザーハンドルや応募日時など）を手動で集約。



初期統合

佐藤一郎が、前日抽出分（Salesforce、freee会計、Account Engagement、HubSpot）と上記イベント・SNS応募データを1つのExcelファイルにまとめる。



重複確認

高橋花子が、名前・メールアドレス・電話番号などを目視でチェックし、重複行や不整合を手動で修正。

導入前の締め処理の運用 02

Step5 各種データのセグメント作成、手動での分析



Excelでのセグメント作成

高橋花子が、購買頻度や新作ページの訪問回数、イベント参加状況などを条件に「VIP顧客」「新規リード」「実店舗のみ利用層」などをフィルタ機能やピボットテーブルで手動分類。



HubSpotへのインポート準備

セグメントごとにCSVを分割し、HubSpotにアップロード可能なフォーマットを整える。



セグメントの検証

井上健一と佐藤一郎が、Excel上の集計結果を目視で確認。誤ってセグメントに漏れている顧客や、二重登録になっている顧客がないかを確認し、修正。

Step6 メール配信準備とテスト送信



メールコンテンツ作成

山本美咲が、新春コレクションの概要やキャンペーン特典（割引クーポン、限定先行販売など）をメール文面にまとめ、画像・リンクを準備。



テスト送信と確認

- HubSpotにセグメントごとに作成したリストをアップロードし、まずは社内のテスト用アドレスに送信。
- 開封や表示の崩れがないか、リンク先の動作確認を実施。



最終調整

テスト結果に基づき、文面の誤字脱字やレイアウトを修正し、本番配信に備える。



導入前の締め処理の運用 03

Step7 本番配信・効果測定（初期段階）



メール配信

井上健一が、セグメント別にHubSpotから一斉配信を実施。
送信対象数やエラー率をリアルタイムで確認。



初期結果の手动収集

配信後数時間～翌日にかけて、HubSpotのダッシュボードから開封率・
クリック率を確認し、Excelに手动転記。



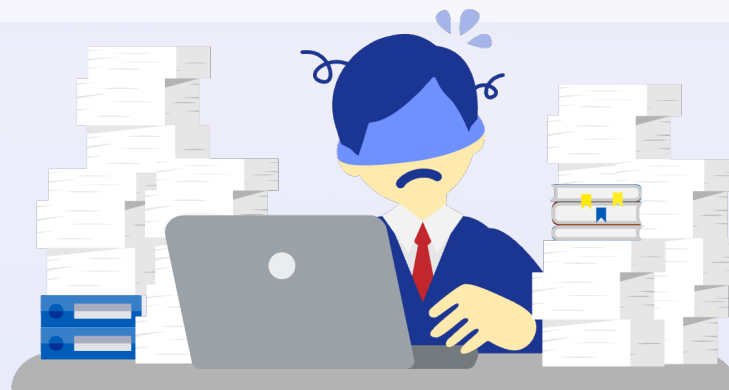
簡易レポート作成

高橋花子が、簡易的な表やグラフをExcelで作成し、上長や関連部署へメールで共有。



追加施策の検討

- 佐藤一郎が、Account Engagementのリアルタイムレポートをチェックし、アクセスが急増しているページや離脱率を確認。
- 必要に応じて、フォローアップメールやSNS広告を再度検討するが、手動での設定変更が必要。

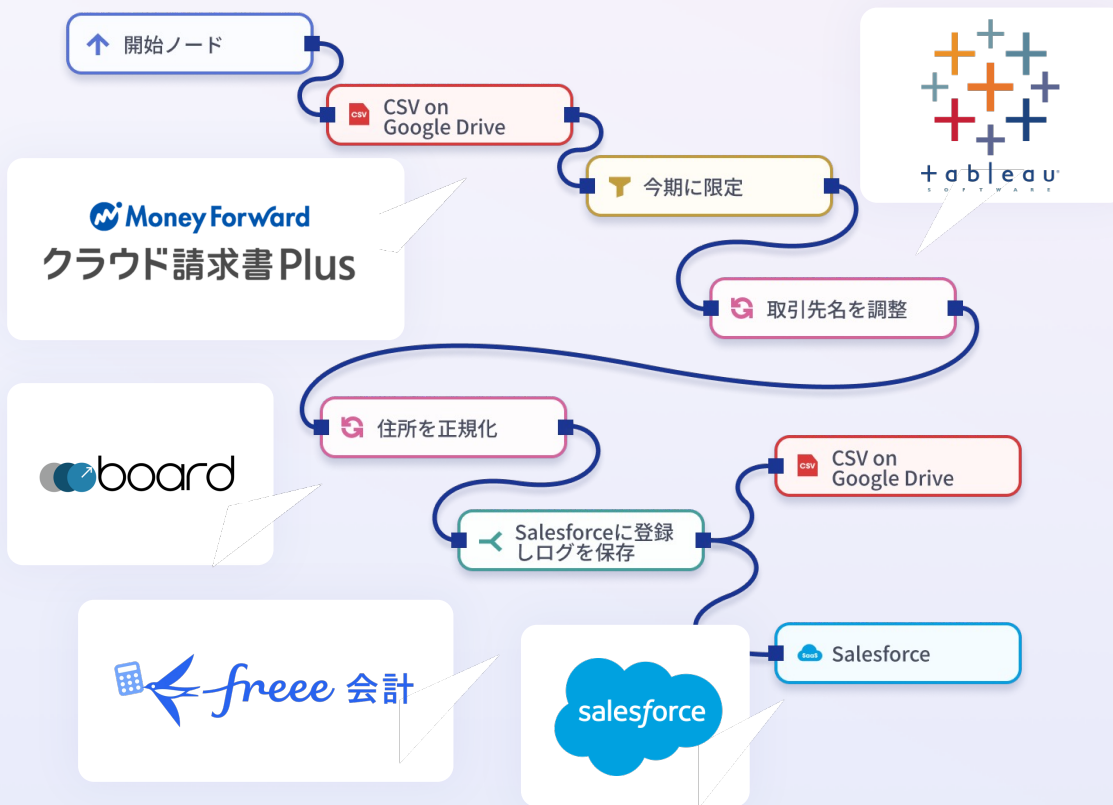


03 Passworkでの解決方法

Passworkなら、

システムを自動で連携して解決することができます

Passworkは、システム間のデータを直感的なドラッグ操作で簡単に連携できるシステムブリッジサービスです。柔軟なデータ変換機能と自動化ワークフローにより、「もっと気軽に、もっと確実に」データ活用基盤を構築します。



● データ連携プラットフォーム

複数システム間のデータフローをドラッグ操作で直感的に構築・実行

● 高度データ変換

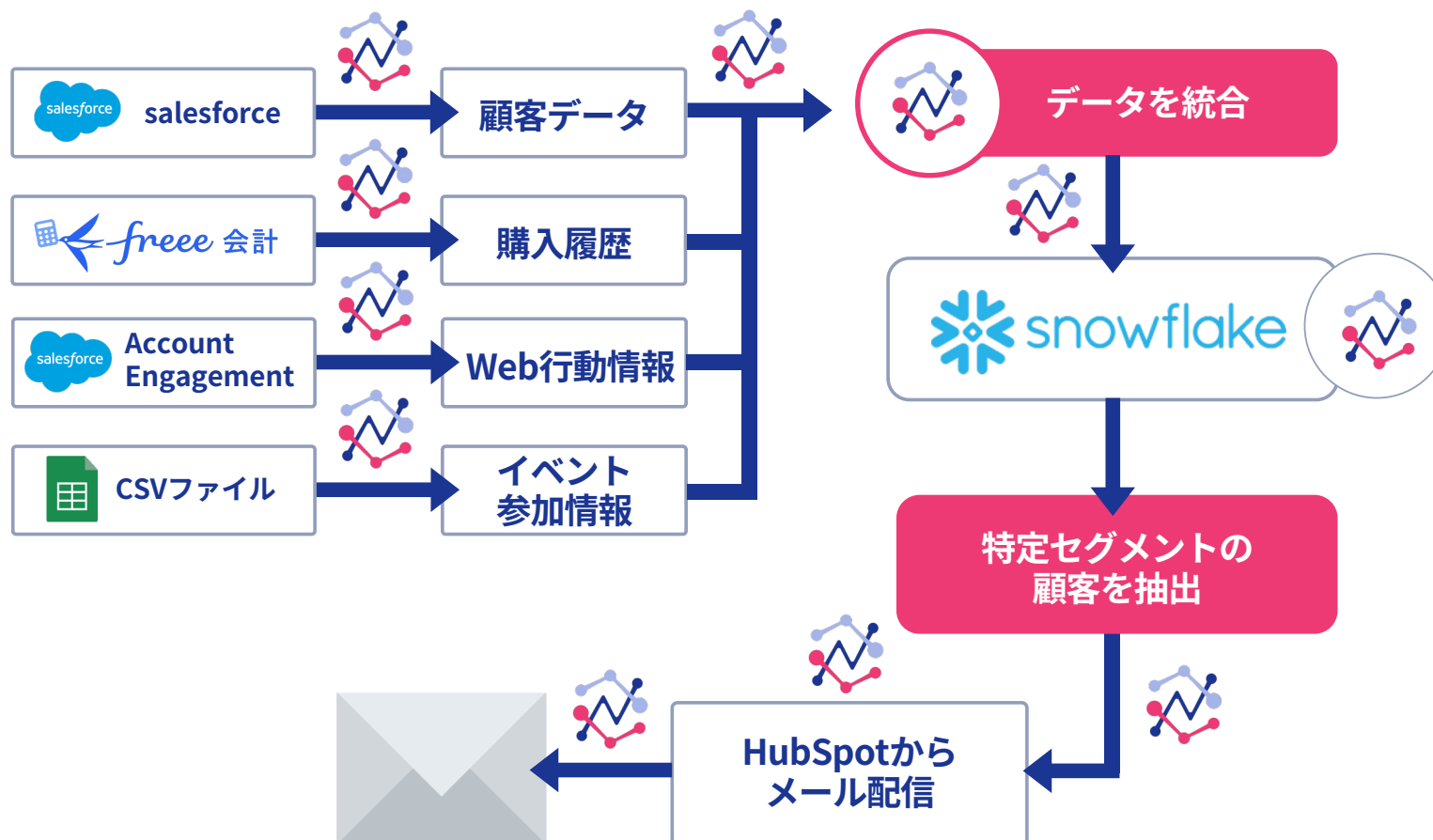
プリセットノードとプログラム拡張による柔軟なデータ加工・フィルタリング

● 連携フロー管理

システム間連携の実行スケジュールと依存関係を一元的に設定・自動化

Passworkであれば以下のような連携が可能です

株式会社エレガンスの新春コレクションキャンペーン自動化



さらに

Passworkであれば以下のような連携も可能です

リアルタイムPDCAと予測分析

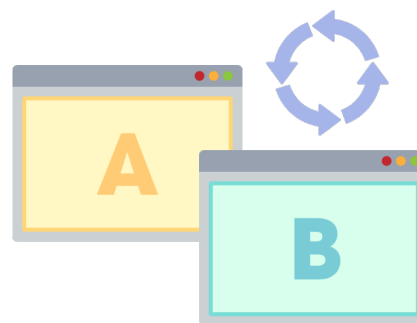
キャンペーン
パフォーマンスの
リアルタイム
モニタリング



目標値を下回る
セグメントの自動検知



改善提案の自動生成と
A/Bテスト設定



過去のキャンペーン
データを基にした
予測モデルの構築と
次回施策への反映



04 Passworkの特徴

Passworkの特長 01

ここにわかりやすく特長の総まとめ文章が入ります。

直感的な操作性



- ドラッグ&ドロップでコネクタ同士を簡単に結合
- 視覚的なワークフローデザインで複雑な連携も明確に

柔軟なデータ変換



- プリセットノードで一般的な変換を即実行
- プログラムノードによる高度なカスタマイズも可能
- フィルタリング、結合、計算など多彩な処理オプション

Passworkの特長 02

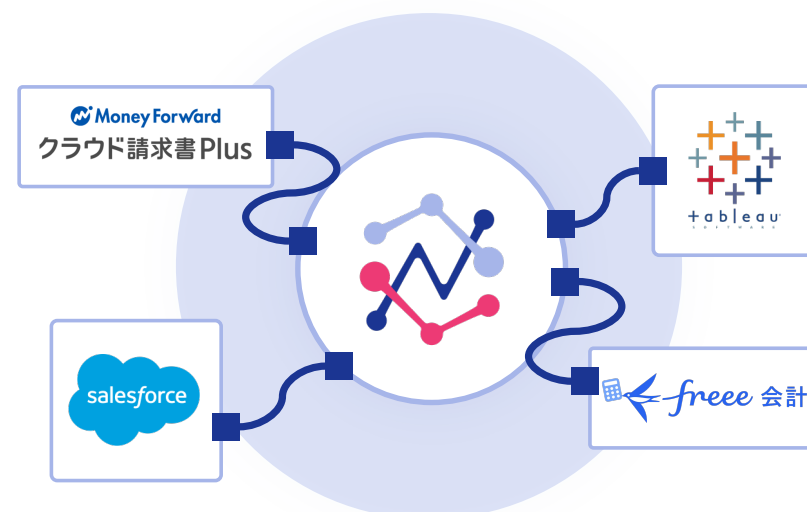
ここにわかりやすく特長の総まとめ文章が入ります。

クラウドネイティブ利点



- インフラ構築不要でスピーディに開始
- 自動アップデートで常に最新機能を利用可能
- スケーラブルな処理能力でデータ量増加にも対応

豊富な接続先



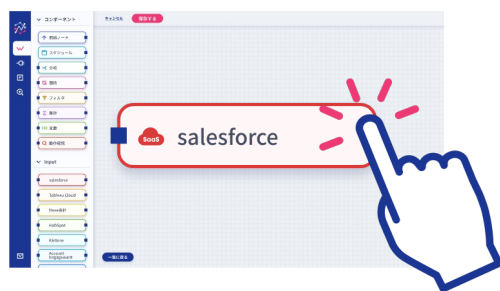
- 約20種類の主要SaaSやRDBMSコネクタを標準装備
- 既存システム資産を最大限に活用可能

Passworkが選ばれる理由

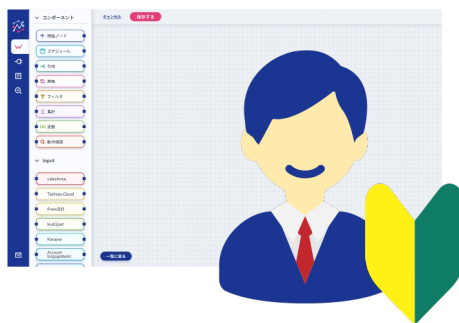
01 直感的な操作性と高い柔軟性

Passworkは、システム間のデータ連携を効率的に実現するためのETLツールとして、以下の特長から多くの企業に選ばれています。

ドラッグ&ドロップの
視覚的インターフェース
でフロー設計



専門的なITスキルが
なくても操作可能



必要に応じた高度な
カスタマイズにも対応



Passworkが選ばれる理由

02 強力な連携機能

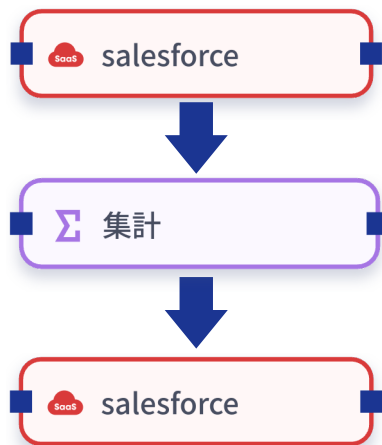
Passworkは、システム間のデータ連携を効率的に実現するためのETLツールとして、以下の特長から多くの企業に選ばれています。

変数リレー形式

前工程の処理結果を次工程で活用できる連続的なデータ処理

前
で
取
得
し
た
デ
ー
タ
を
変
数
で
扱
え
る
！

前
で
取
得
し
た
デ
ー
タ
を
変
数
で
扱
え
る
！



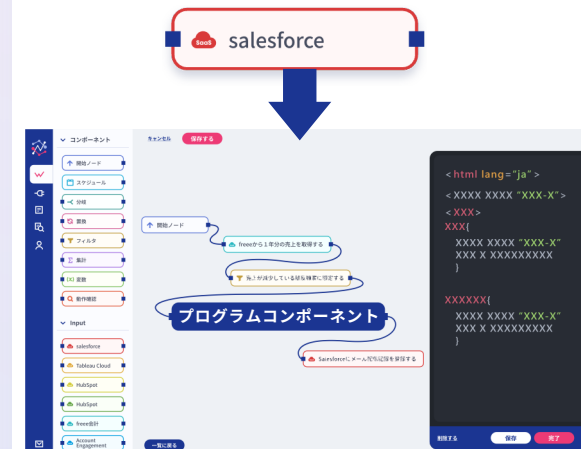
集計コンポーネント

複雑な集計処理も簡単に設定可能



プログラムコンポーネント

高度な要件にも対応するカスタムロジックの実装



標準コンポーネントで対応していない加工も、プログラムを記載して加工可能！

お気軽にお問い合わせください

ご不明点等ございましたら、以下の各担当までお気軽にご連絡ください。

セールsteam
03-6822-4709
pre-sales@prazto.com