

# 弊社サービスのご紹介



2021年  
株式会社エフ・コード

- 会社概要
- 事業概要
- 導入実績

## 1. Marketechツール事業

- CODE Marketing Cloud
- CODE Chat form  $\beta$
- f-tra EFO

## 2. インサイドセールス支援事業

## 3. コンサルティング事業

## 4. その他(海外事業)

“マーケティング・テクノロジーで世界を豊かに”をミッションとして、  
企業様のデジタルマーケティングのお力になっております。

## 会社概要

株式会社エフ・コード

代表者 : 代表取締役社長 工藤 勉

事業内容 : マーケティングクラウド事業

設立 : 2006年3月15日

従業員数 : 30名 (2020年3月時点)

本社 : 東京都新宿区市谷八幡町2-1

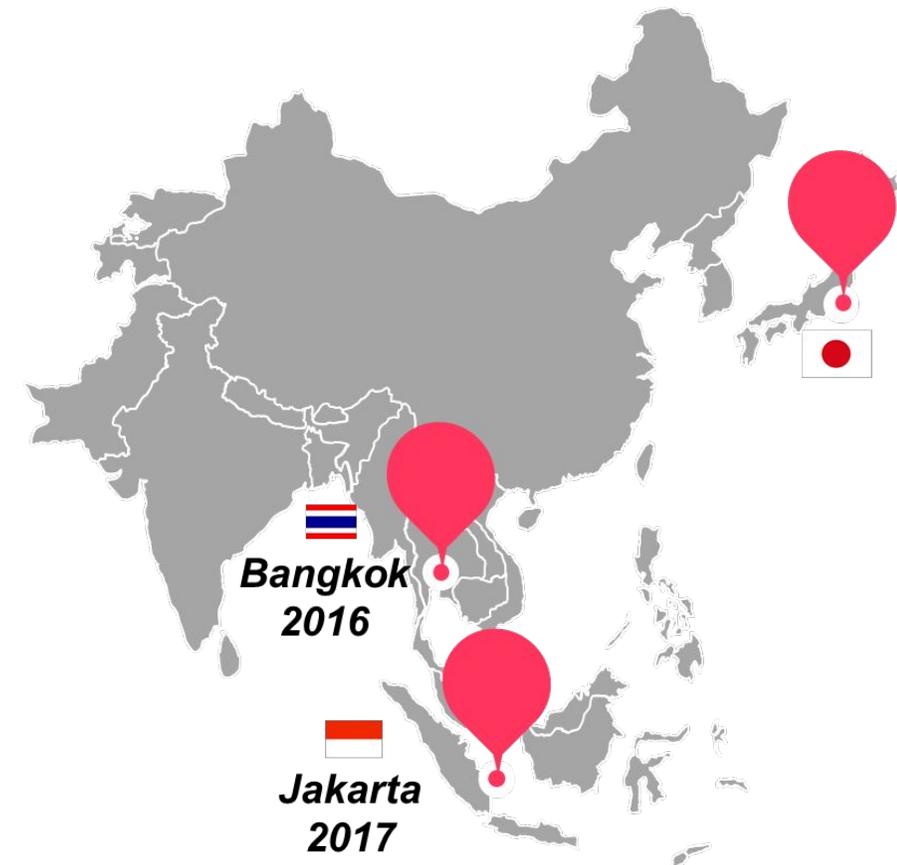
DS市ヶ谷ビル5F

電話 : 03-6272-8991 (代表)

海外拠点 : f-code inc. (Thailand)

f-code inc. (Indonesia)

## 顧客エリア



コンサルティング／マーケティング支援／Martechツールの3つのサービスを提供  
 クライアントの課題に対し事業規模や国内外問わず三位一体となってすべての事業会社/事業領域の  
 デジタルシフトの支援ができる事が強み、企業の成長請負人となります。

### コンサルティング

主に大企業・中堅企業向けにデジタルを起点とした  
 経営改革をご支援  
 マーケティング/セールスのデジタル化や  
 業務効率改善等が主な内容

コンサル  
 ティング

### デジタルマーケティング

主に大企業、中堅企業向けに  
 デジタル広告運用の運用をご支援  
 近年発展の著しいGoogle等の「運用型広告」を  
 活用しながら、広告主の成果を最大化

デジタル  
 マーケティ  
 ング



Martech  
 SaaS

### Martech SaaS

大企業から中小企業まで幅広くSaaSツールを提供  
 デジタルを起点とした経営支援を行う際  
 市販のツール類では個別課題には答えられないことも  
 多く、柔軟性や拡張性の高いツールとして  
 自社開発・提供を行っている

当社サービスは不動産・人材・EC・旅行業界を始めとした  
700社以上をご支援しております

サービス



金融



EC



不動産



人材



トラベル



# 1. Martechツール事業

当社ではWEB接客をサポートする以下3つのマーケティングツールを提供しております。

## CODE Marketing Cloud

(Web接客、パーソナライズコミュニケーション)

## CODE Chat Form β

(チャット型フォーム最適化)

## F-traEFO

(エントリーフォーム最適化)

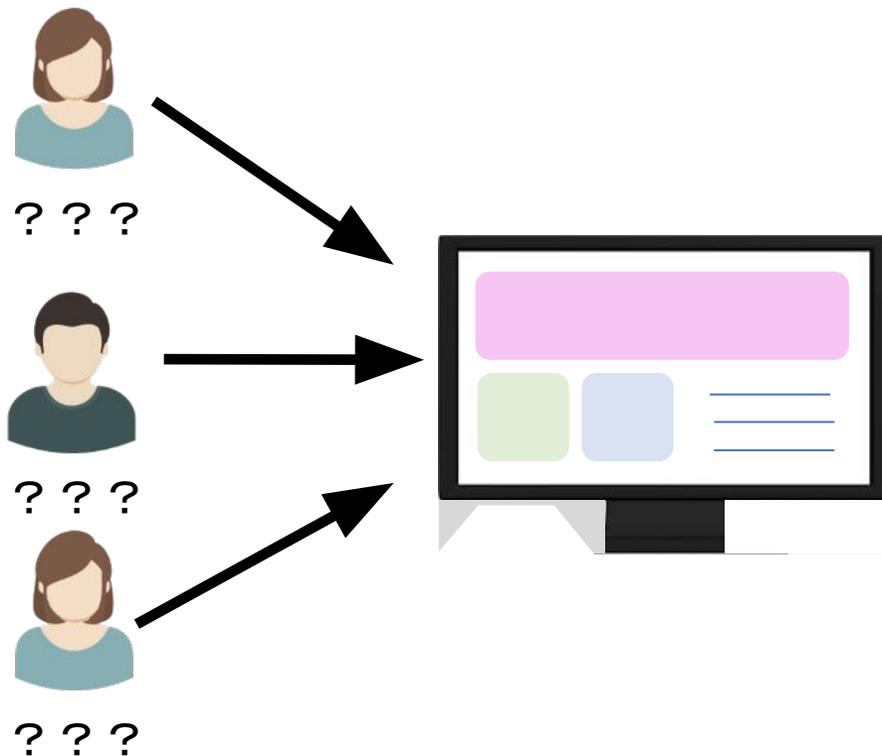
WEB接客ツール

# CODE Marketing Cloud

サイト内での行動情報・購買情報などをもとに  
最適なタイミングで適切なコンテンツを訴求することができます。

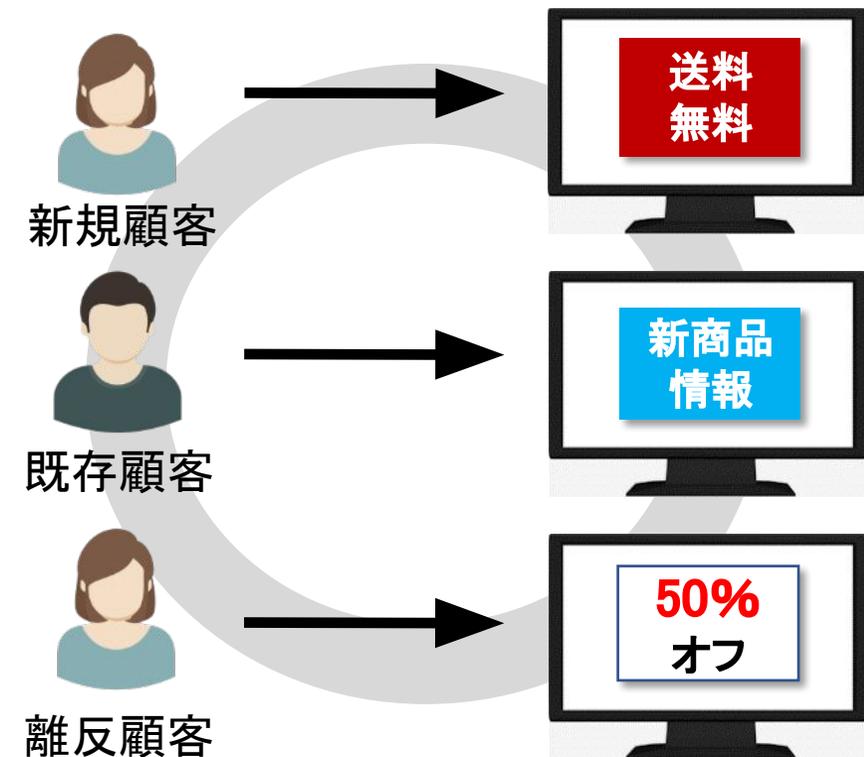
## 今までのWEBサイト

全てのお客様に同一の画面や情報を訴求しているため  
お客様に合わせた施策ができていない



## WEB接客ツール導入後

お客様の行動履歴や購買情報などに応じて  
必要な情報の訴求が可能



複数の項目を掛け合わせたターゲティングが可能です。

流入元	誰に	どこに	いつ	なにを	ゴール
特定パラメータ保持 直接流入 検索エンジン流入 広告流入 ソーシャル流入 その他サイト流入 URL指定  <small>管理画面内の設定箇所</small> <b>ターゲティング条件</b> > 流入元	デSKTOP モバイル/タブレット 初訪時 ○回目来訪(min~max) ○PV(min~max) 直帰・離脱時 特定ページ閲覧中 CV済(○回以上) 特定Cookie保持 例: 会員・非会員 例: ログイン前・後 例: ロイヤル・エントリー  <b>ターゲティング条件</b> > ユーザー > スケジュール > コンバージョン > Cookie	トップページ 商品詳細ページ キャンペーンページ 登録フォームページ 購入フォームページ 完了サンクスページ  <b>ターゲティング条件</b> > ユーザー > スケジュール	即時 閉じる時 戻るボタン押下時 カーソルアウト時(PCのみ) ページ来訪○秒後 ○%or○要素まで スクロール  ○日~○日(期間) ○曜日~○曜日(曜日指定) ○時○分~○時○分(時間指定)  <b>クリエイティブ</b> > 表示タブ	キャンペーン、クーポン お知らせ 商品詳細 口コミ Q&A 活用事例 メルマガ SNS 読み物 Tips その他  <b>クリエイティブ</b> > 編集	クリック数 会員登録数 購入申込数 資料請求数 その他  <b>サイト情報とCV設定</b> > コンバージョンを追加
<b>フリークエンシー</b>	セッションごとに○回表示 ユーザーごとに○回表示 その他  <b>ターゲティング条件</b> > 表示制限	<b>効果検証</b>	ON/OFF テスト A/Bテスト  <b>クリエイティブ</b> > 稼働ステータスの一括変更※配信比率調整可		

## ポップアップバナーはテンプレートを無料でご利用いただけます

<p>よく使われるメニューをページ下部に常時表示</p> <p>表示位置 中央下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>ユーザーが訪問した時間に応じたメッセージを表示し、おすすめ商品へ誘導</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>自社アプリのダウンロードを促進</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>会員登録のメリットを表示し、会員登録ページへ誘導</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>男性向け/女性向けといったカテゴリを最初に選択させ、対象の商品ページへ誘導</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>閲覧中のユーザーに直接電話出来る導線を表示し即問い合わせに誘導</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>送料無料の商品に送料無料訴求のバナーを表示</p> <p>表示位置 中央下 表示モード モードレス 開始トリガー ページ表示から5秒後</p> <p>文言スタイル編集</p>
<p>複数の導線を1つのクリエイティブ内に表示しユーザーが問い合わせしやすい方法を選ぶようにA</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>複数の導線を1つのクリエイティブ内に表示しユーザーが問い合わせしやすい方法を選ぶようにB</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー ページ表示から5秒後</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>閲覧している物件に関連したおすすめ物件を訴求</p> <p>表示位置 中央下 表示モード モードレス 開始トリガー ページ表示から5秒後</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>セット限定の割引額とともに、初回限定トライアルセットを訴求</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>購入を迷っているユーザーにFAQを表示し、不安を解消</p> <p>表示位置 画面中央 表示モード モーダルポップアップ 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>売れ筋商品ランキングを表示し、購買を促進</p> <p>表示位置 画面中央 表示モード モーダルポップアップ 開始トリガー 即時</p> <p>文言スタイル編集</p>	<p>閲覧中のユーザーによくある問い合わせ内容を表示し、不安を解消</p> <p>表示位置 右下 表示モード モードレス 開始トリガー ページ表示から5秒後</p> <p>文言スタイル編集</p>

チャットフォームツール

# CODE Chat Form $\beta$

フォームのインプレッションを増やし、**コンバージョン増加**をお手伝いします



フォームのインプレッションを増やし、また、フォームに遷移をさせず入力を促進。



ウェブ接客機能を通じて、任意のユーザーセグメントやページにチャット型のフォームを表示。

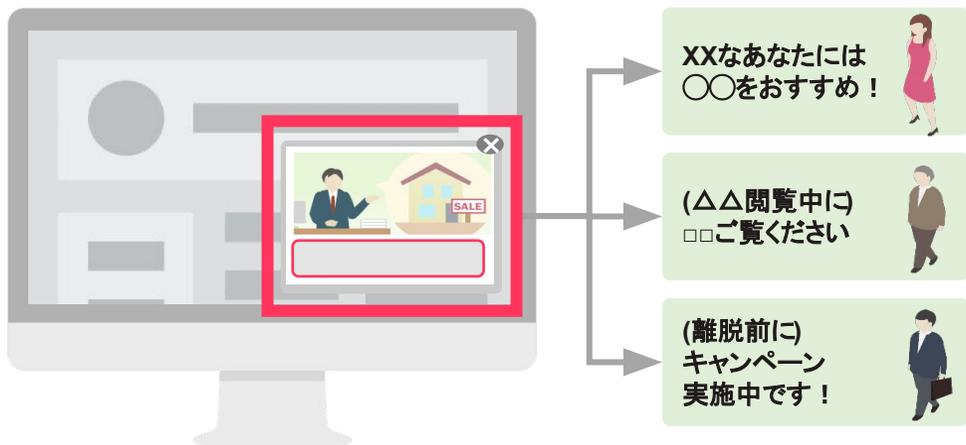


フォーム項目の生成・設定可能なため、新たなコンバージョンポイントやアンケート収集にも活用可能。

様々なユーザーターゲティングの軸に応じて  
チャットフォームの出し分けが可能です。



## ウェブ接客プラットフォーム CODE Marketing Cloud



**未会員に限定して  
会員登録促進**

会員登録のご案内

ご訪問ありがとうございます。  
会員になるとXXな特典があります。

まずは、お名前教えてください(1/6)

お名前

**CV実績がある方に絞って  
次のCVステップを案内**

ご来場予約のご案内

先日は資料請求いただき  
ありがとうございました！  
よろしければ、次は現地で  
モデルルームをご覧ください

見学したいモデルルームを  
お選びください

XXXXX

**会員向けアンケートに利用**

会員様向けアンケート

ご利用ありがとうございます。  
会員様向けアンケートに  
ご協力下さい。

普段どれくらいの頻度で利用して  
いますか

週1-2回前後  
 ほぼ毎日

**新たなCVを促進**

メルマガ案内

あらたにメールマガジンを  
発行することになりました。  
よろしければご登録下さい。

お得な情報満載の  
メールマガジン送付先

メールアドレス

エントリーフォーム入力支援ツール

**f-tra EFO**

タグを埋め込めばすぐ**フォーム改善**を開始できる**ASP型ツール**です。  
使いやすさと安価さがご好評を頂いております。



導入だけで  
**1.2倍**  
にフォーム改善



簡単  
**タグ設置**  
でご利用可能



安心をお約束する  
**3,000件超**  
の導入実績  
(2019/9時点)

### 住所自動入力

郵便番号からその後の住所を自動入力

郵便番号 102-0076  
住所 東京都千代田区五番町

### 初期項目フォーカス

最初の項目に自動でカーソルをあてる

お名前 改善 太郎  
フリガナ カイゼン タロウ

### ふりがな自動入力

入力中の項目とは別の入力項目にフリガナを自動入力

お名前 山田  
フリガナ ヤマダ

### 半角・全角自動変換

英数字を自動で全角・半角に変換

性別 男性 女性  
電話番号 03-6272-8993  
メールアドレス ftra@fcode.co.jp  
郵便番号 102-0076

### 入力モード自動変換

項目ごとに最適な入力モードに自動切替

性別 男性 女性  
電話番号 03  
メールアドレス ftra@fcode.co.jp  
郵便番号 102-0076

### スマホキーボード変換

ソフトウェアキーボードを最適な入力形式に自動切替

### Facebook自動入力

Facebookのユーザー情報を取得し自動入力

お名前 改善 太郎  
フリガナ カイゼン タロウ

### Yahoo!自動入力

Yahoo!のユーザー情報を取得し自動入力

お名前 改善 太郎  
フリガナ カイゼン タロウ

### 入力形式事前指示

ユーザーの入力開始時に、入力項目の形式を指示

お名前 全角カタカナで入力してください  
フリガナ カイゼン タロウ  
性別 男性 女性

### 入力時背景色設定

入力中項目の背景色を変え強調

お名前 改善 太郎  
フリガナ カイゼン タロウ

### リアルタイム・アラート

ユーザーが入力ミスをしたその場で通知

お名前 改善 太郎  
フリガナ カイゼン タロウ  
性別 あいうえお  
メールアドレス ftra@fcode.co.jp  
郵便番号 102-0076  
住所 東京都千代田区五番町

### 離脱ブロック

警告メッセージを表示し操作ミスによる離脱を防止

### エラー時背景色設定

必須項目やエラーのあった項目を強調して明示

お名前 改善 太郎  
フリガナ カイゼン タロウ

### 初期表示文言設定

入力サンプルを項目内に表示

お名前 改善 太郎

### サブミットブロック

入力中は送信ボタンを別の画像に差し替え、誤送信を防止

入力が必要な項目は残り6件です！必須項目に入力の上、送信ボタンを押して下さい。

### 入力成功サイン

入力の成功を項目ごとに明示

フリガナ カイゼン タロウ

### 送信ボタンデザイン

送信ボタンの見た目や文言の設定変更が可能

入力内容を送信する  
この内容で送信する  
規約に同意し、送信する

### ガイド・ナビゲーション表示

ユーザーに進行状況をナビゲートするダイアログを表示

### メールアドレスサジェスト

よく使われるドメイン候補を表示

メールアドレス ftra@g  
ftra@gmail.com

# 導入までの流れと料金体系について



わからない言葉や機能、操作方法などは弊社テクニカルサポートメンバーがしっかり支援させていただきます。

スタートガイドも用意していますので、接客ツールを初めて導入される企業様も安心いただける環境を用意しています。

▼基本サービス

システム導入費用

10万円

- アカウント開設、タグ発行
- 管理画面レクチャー
- 初期施策の登録（施策希望はクライアント様より）

ツール利用費用

5万円/月\*12ヶ月

- 月間50万PVごと5万円（例：80万円PV、10万円）

+

▼オプションサービス

運用支援費用

10万円~/月\*6ヶ月

- 施策企画立案サポート 10万円/月
- 管理画面の設定代行 10万円/月
- レポート・MTG(月1回) 10万円/月

オプション機能ご利用費用

3万円~/月\*12ヶ月

- コンバージョン属性ターゲティング機能 初期5万円、3万円/月
- 会員属性ターゲティング機能 初期5万円、3万円/月
- Google Analytics連携 初期5万円、3万円~/月
- 人気(ひとけ)機能 初期5万円、3万円/月

▼ツール名

CODE Chat Form  $\beta$

f-tra EFO

※ご契約期間は6ヶ月間単位となります  
 ※契約満了1ヶ月前までに解約通知がない場合、自動更新となります。  
 ※サブドメインも別アカウントとなります。(例: sub1.domain.netとsub2.domain.netは別ドメインとしてカウント)  
 ※PV数が月間100万PVを超える場合、追加費用が発生する場合がございます。

▼基本サービス

システム導入費用

0円

- アカウント開設、タグ発行

ツール利用費

5万円~/月

システム導入費用

0円

- アカウント開設、タグ発行

初期設定代行

3万円~

- 都度お見積りとさせていただきます
- 貴社でご設定いただく場合は無料となります

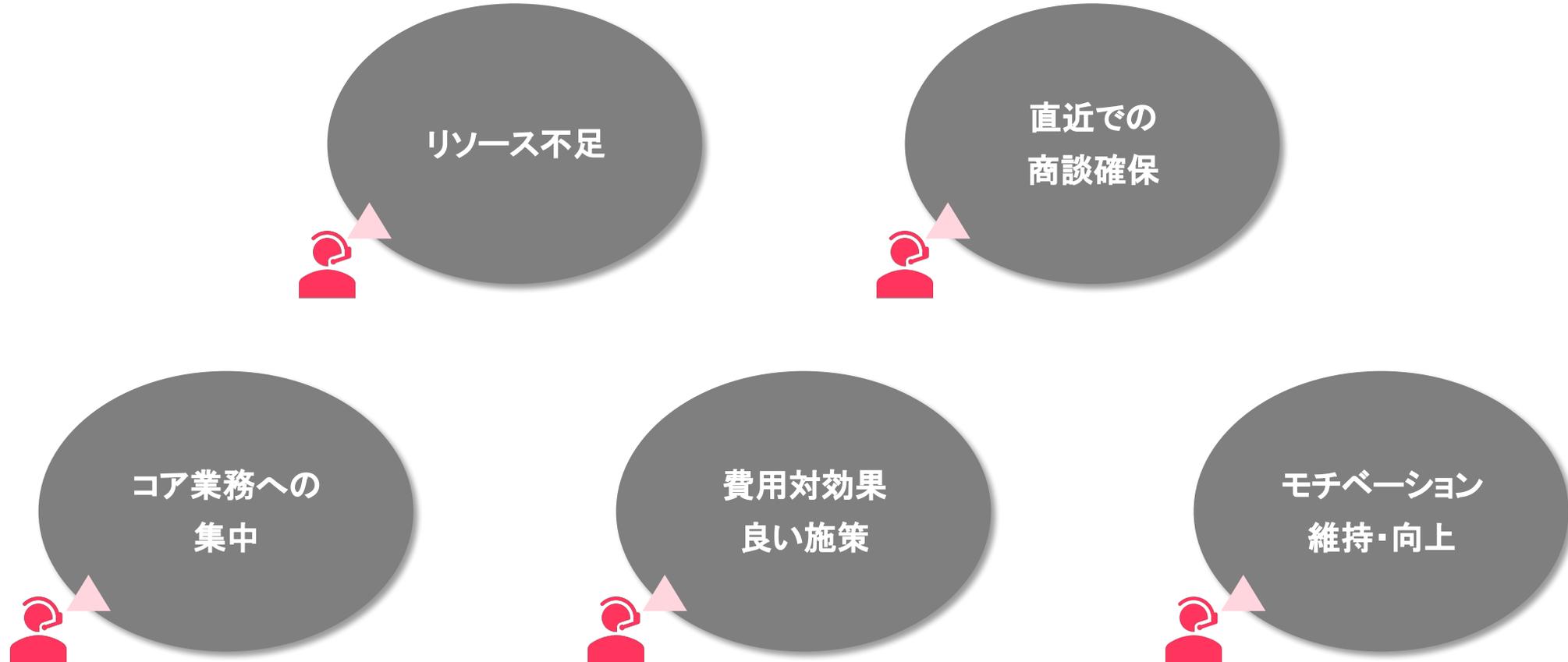
ツール利用費

3万円/月

- ドメインごとに1アカウント。
- 1アカウントで上限20フォームまで。
- フォーム数は、入力画面~完了画面1セットで1フォームとしてカウント。

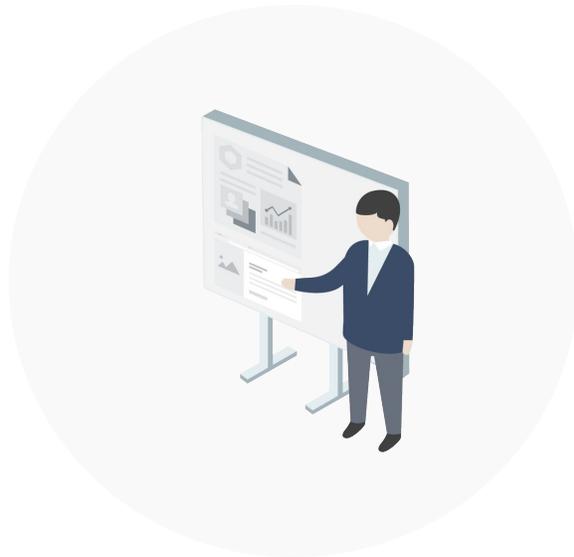
## 2. インサイドセールス支援事業

セールス部門のさまざまな課題・要望にお応えします



インサイドセールスのプロスタッフが、ご要望に応じて対応いたします

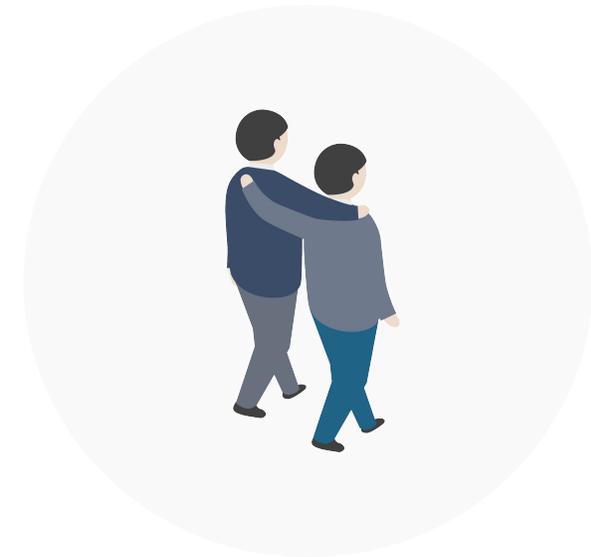
プロフェッショナル  
スタッフ



幅広い用途に  
対応可能



インサイドセールス及び  
マーケティング全般対応可能



架電により、商談の創出をお手伝いいたします

## 新規先への架電

コールドコールでの  
アプローチ。  
架電先のリストアップからお手  
伝い可能。

## 未取引リードへの架電

日々の営業活動で  
獲得してきたリード宛に  
アプローチ。  
商談獲得をねらう

## 休眠・解約顧客への架電

現在取引が休眠している  
顧客あてにアプローチ。  
再取引の商談獲得をねらう

## 既存顧客への架電

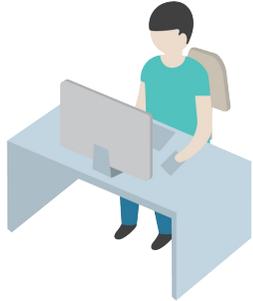
現在取引中の顧客宛に  
アプローチ。  
アップセルやクロスセルの  
商談獲得をねらう

架電のみならず、リード作りにあたるマーケティングもお手伝いいたします。



単なるコール代行ではなく  
幅広く支援が実施可能でございます。

## ノベルティグッズ販売企業様 | 営業マーケティング部門



- ・休眠中顧客リスト数百件に対して、インサイドセールス実施
- ・着手後1ヶ月以内に、受注につながる有効商談10件以上獲得

スクリプト作成

架電

## 大手Sier様 | 新規事業開発部門



- ・新規事業である特定業界向けの動画広告DSPの販売施策として、インサイドセールス実施
- ・月々安定的に新規商談を獲得、継続的にインサイドセールスを実施中

スクリプト作成

架電

マーケット調査

営業資料作成

## デジタルマーケティング支援企業様 | 海外展開支援部門



- ・新規事業である国内メーカー向けの海外展開支援事業の販売施策として、インサイドセールス実施
- ・セミナー集客50名以上、3ヶ月間で商談30件以上獲得

スクリプト作成

架電

マーケット調査

リスト作成

## SaaS企業様 | 営業マーケティング部門



- ・蓄積した未取引リード数千件、解約顧客100件以上に対してインサイドセールス実施
- ・月々30件以上、商談を獲得

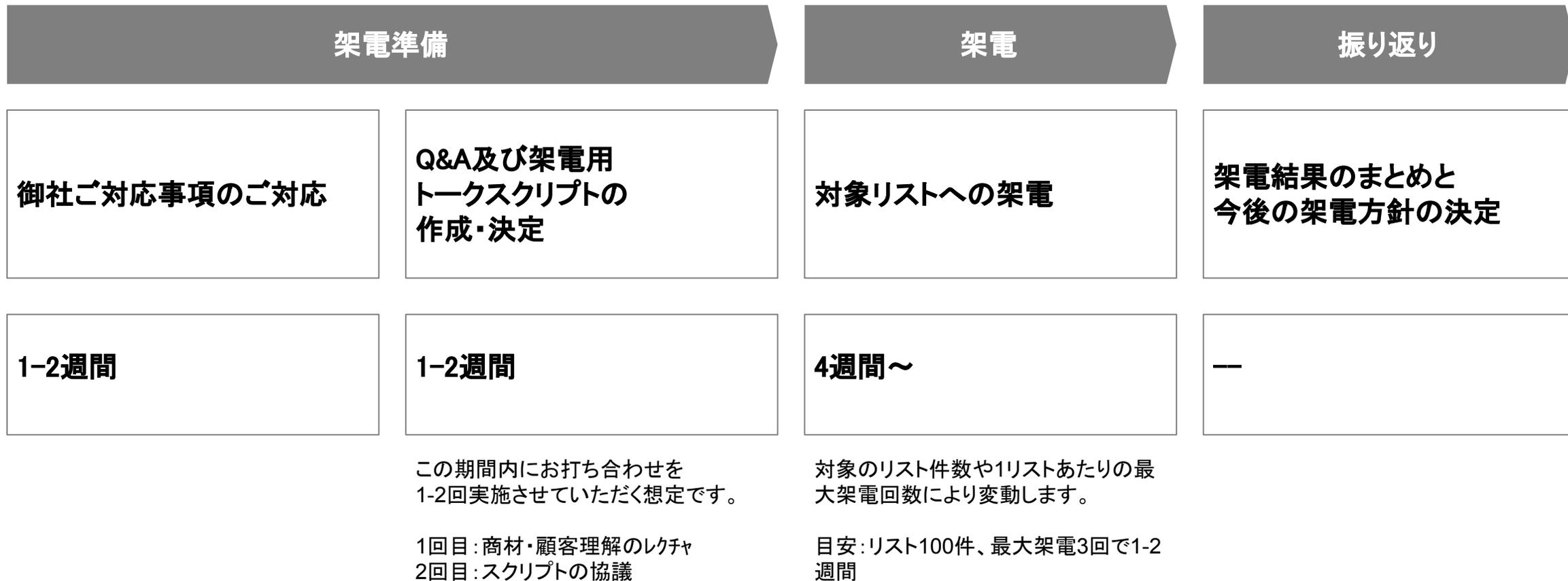
スクリプト作成

架電

リスト作成

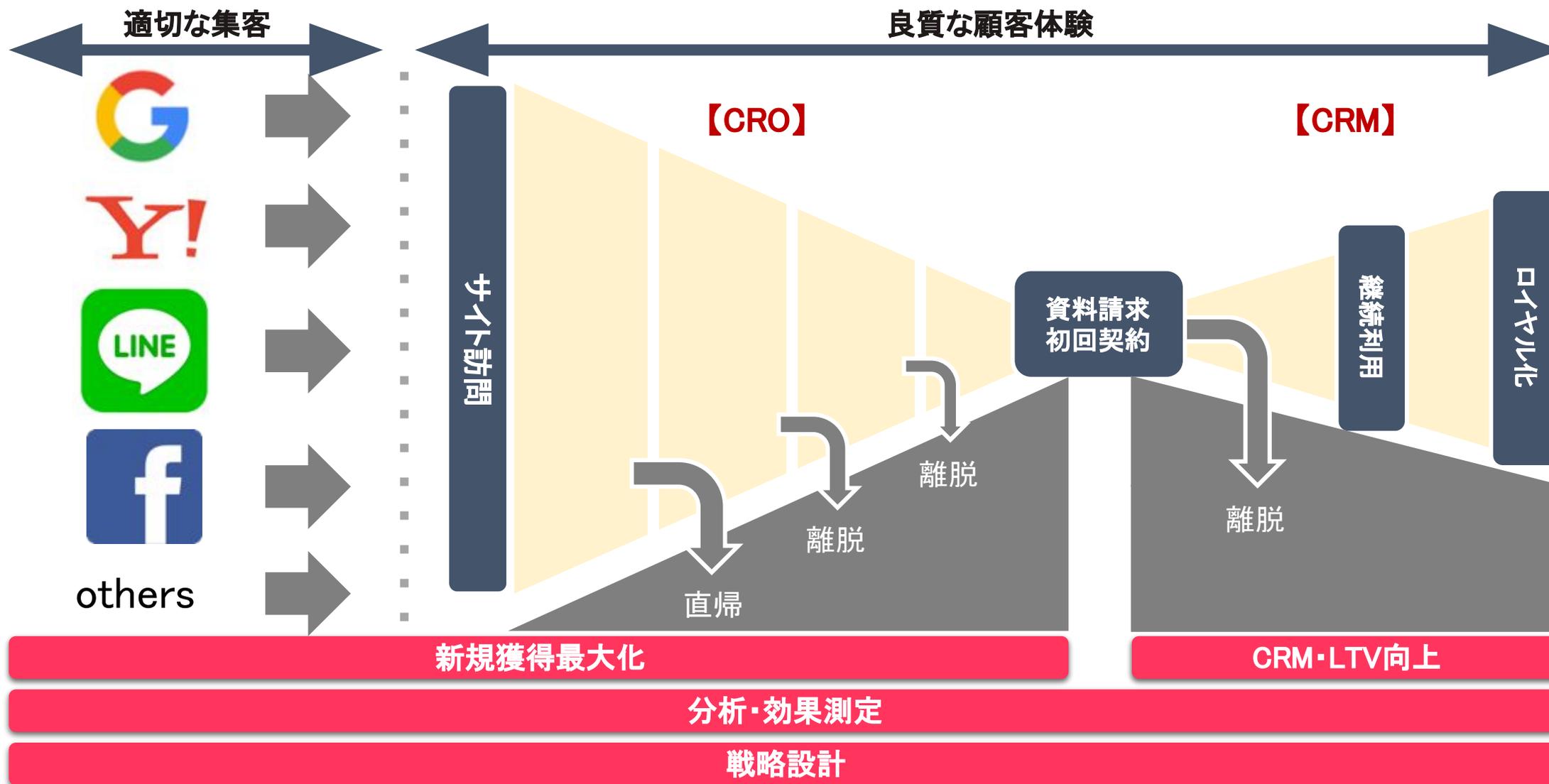
ツール導入

2-4週間程度で架電開始可能となります



# 3. デジタルマーケティング支援事業 コンサルティング事業

デジタルマーケティングの最適化に際しては、個別領域の施策実施における前提として、ユーザーの購買行動に沿った形での、包括的な戦略設計・仮説検証が重要となります。



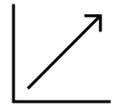
サイト内での行動情報・購買情報などをもとに最適なタイミングで適切なコンテンツを訴求することができます

### マーケットリサーチ



人、物、金、企業の有限な経営資源を最適投資する為に現状の各事業会社様が置かれる市場状況、強み、弱み、マーケット戦略構築の糧となる要素をいぶりだします。

### デジタルマーケティング支援サービス



デジタルマーケティングを駆使して、事業成長への挑戦に寄り添います。ネット広告代理・運用のみならず、事業拡大に欠かせない顧客育成フレームワークの構築等を通じて事業成長を加速します。

### IT導入支援



技術やツールに対する知見により、事業全体を俯瞰した上での適切なIT導入(システム選定、システム構築)をご支援いたします。

### 業務効率化・オペレーション改善



作業の自動化のみならず、プロセスの分析・改善、自動化。さらに、従来では実現できなかった人海戦術的な方法による新たなビジネスへの応用を実現いたします。

大手中古車販売会社様



【分析を通じた自社サイトCVR・獲得数向上/マーケティング運用インハウス化】

- 買取集客における外部メディア・広告代理店依存による社内マーケティングナレッジ・体制の不足
  - ユーザー調査/動線解析に基づく自社LPの大量ABテスト検証による自社サイトCVR向上
  - 常駐型で自社マーケティングディレクションを代行し、徐々に社内人材にナレッジを移管
  - 細かく代理店に広告入稿・入札・媒体選定のディレクションをするとともに徐々に社内にナレッジを移管
  - 上記プロセスを通じて自社メディア経由の獲得数を拡大させ、相対的に外部メディアへの依存度を低下
  - 社内に数名のマーケティングディレクターを育成し、以後社内で基本的なPDCAサイクルを確立

大手不動産ポータル様



【マーケティング活動総合支援】

- 住宅カウンター事業立ち上げに伴う全般的なリソース不足
  - 狙うべきユーザーセグメントやカスタマージャーニーの整理、メディアプランニング・クリエイティブへの落とし込み
  - オフライン含む事業KPI・マーケティングファネルの可視化・分析
  - エリアごとの売上・顧客分析に基づく出店計画や既存店舗改善計画への反映
  - クライアントと伴走する形でのスピーディなマーケティング推進

大手カジュアルアパレル会社様



【リブランディングに伴う販促戦略策定・実行支援】

- 本来の強み/独自性を訴求しきれなかったがゆえの価格競争による疲弊
  - 新たなブランドコンセプト・訴求方針に基づく全体的な販促戦略策定
  - 実施施策の効果測定
  - デジタル広告・LINE運用
  - 関連する各チーム/ベンダー間のファシリテート・会議体運営によるマーケティング体制強化

大手OTA会社様



【複数サイトを横断した集客の最適化】

- サービス別に分かれたサイトへの流入最適化が課題
  - 自社サービス内でのカニバリゼーション/導線設計の不備が課題
  - サイト間の回遊促進に向け、サイト自体の改善提案も都度実施
  - 自社サイト内回遊も前提とした、全体視点に基づくSEM最適化を実施
  - CV数昨対130%を1年半堅持、うち9ヶ月は昨対160~270%を維持し、売上向上に大きく貢献

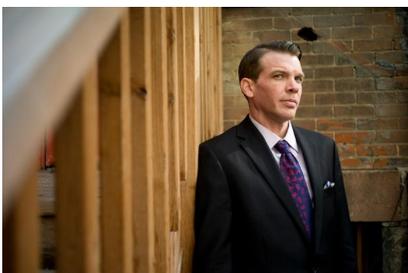
中堅ハウスメーカー様



【サイト内のUX改善まで踏み込んだ上での広告運用】

- 現状分析の不足、LP・サイト自体の導線不備
  - 改善のベースとなる、GAによる流入・回遊分析に注力
  - 分析結果を踏まえたサイト・LP・フォームへの改善提案
  - サイト上のUX改善と合わせたSEM施策実施により、SEMのみでなくSEO流入も含め昨対CV数を110%に向上

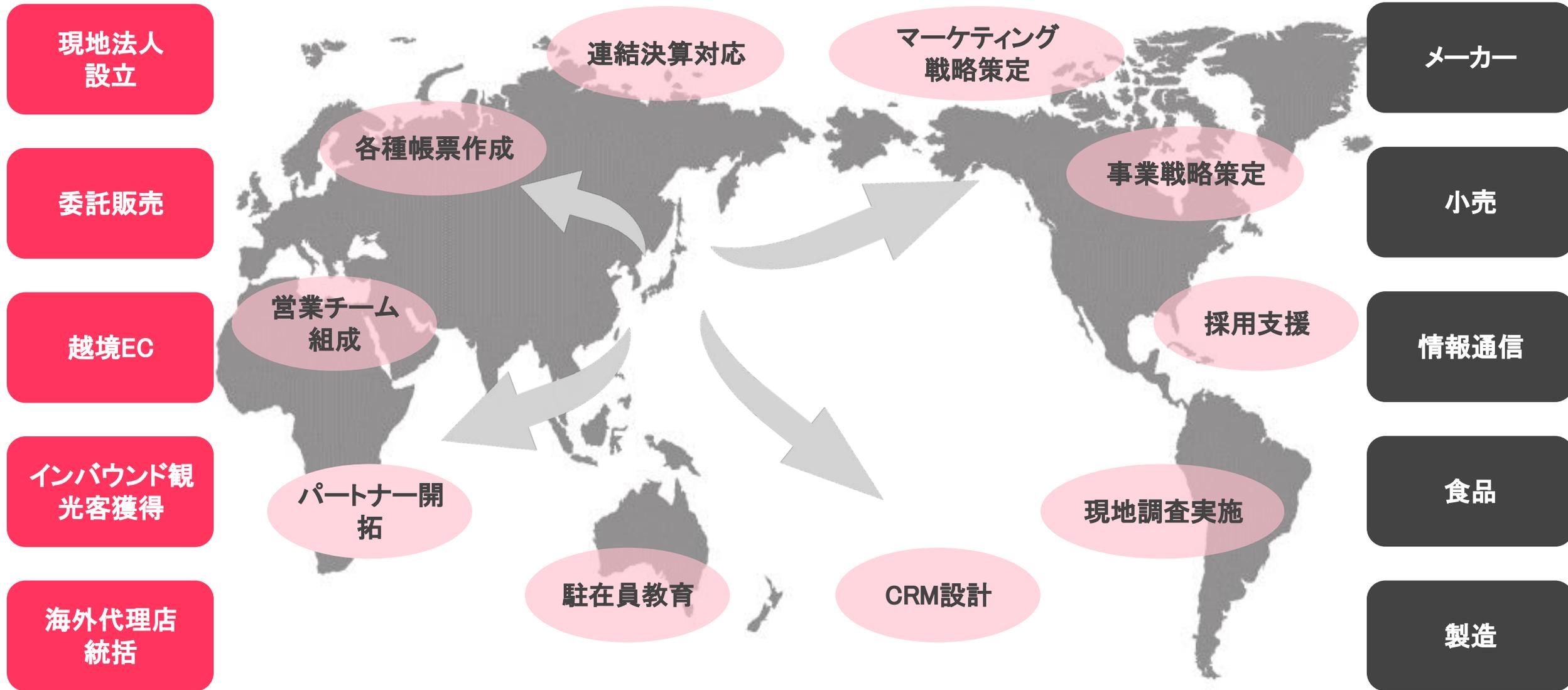
大手紳士服メーカー様



【デジタル起点でのリアル誘導推進】

- 来店促進/マス広告主体のマーケティングからのデジタルシフトに注力
  - デジタル広告を起点とした店舗誘導を実施
  - マスからデジタルへのシフトとして、動画広告を拡大
  - 媒体社を含めたチーム一丸となって、先進的な取り組みも含め鋭意実施中

## 4. その他(海外事業)



販路開拓の各段階における、経験を基にしたプロフェッショナルなサービスを提供します

## 調査

### 前提条件整理

USP整理  
海外進出目的明確化  
既存リソース整理  
制約条件確認



### 仮説設計

対象国  
対象商材及び提供価値  
対象顧客クラス  
販売方法



### 仮説検証

調査実施  
└ デスクトップ調査  
└ エキスパートインタビュー  
└ 想定顧客インタビュー



## 企画

### 事業設計

イシュー/市場ペインの明確化  
STPおよび競合戦略明確化  
商品コンセプト設計  
ビジネスモデル設計



### マーケティング戦略設計

マーケティング4P  
└ MD/プロモ/価格/チャネル  
CRM設計  
データマネジメント設計



### パートナー開拓

ロング/ショートリスト作成  
提携交渉実施  
└ 販売代理商  
└ 仕入先



### 駐在員選定

拠点長候補選定  
海外人材候補への教育  
出張同行  
モチベーション管理



### 現地社員採用

採用要件定義  
チャネル選定  
コンテンツ制作  
人材紹介会社アレンジ



### 専門家への依頼

会社登記  
不動産  
会計/連結決算準備  
法務 etc



## 実行

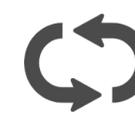
### 営業活動実施

営業方程式設計  
各種ドキュメント作成  
対象顧客明確化  
訴求点/トークスクリプト設計



### 商品開発へのフィードバック

顧客フィードバック仕組み化  
開発との定例ミーティング実施  
ローカライズ必要性明確化  
トラブルシューティング



### 経営会議への説明責任履行

各種数値進捗  
短期/中期のマイルストーン  
施策とその進捗  
課題と解決策案



海外現地への肌感をもった実務経験者の伴走による、情報収集/各種交渉等のスピードアップ

意思決定過程の文書化による、再現性がある海外進出の実施

販路開拓におけるプランニングだけでなく、実行支援についても実績を基にした強みを持っています

1

## マーケティングオリジン



販売段階でのマーケティングおよび営業活動に強みをもつ。

拠点を立ち上げるのが目的ではなく、売上を上げることが目的であり、問い合わせ獲得→営業→受注へのマーケティングチーム組成、営業活動支援までサポート。

2

## 現地企業への開拓実績多数



大手航空会社、大手金融機関、大手小売など、アジア現地の大手ローカル企業からの受注実績多数。



3

## アジア各国における10年以上の拠点運営実績



アジア複数ヶ国において、10年以上の拠点運営実績あり。(台湾・香港・シンガポール・タイ・インドネシア)

その他の国/地域においても信頼と実績を兼ね備えた現地パートナーと連携し、最適にローカライズされたビジネス設計を実施。



# Connect, Delight

本資料に関するご不明点・ご質問は下記までお問合せ下さい。

株式会社エフ・コード

〒162-0844 東京都新宿区市谷八幡町2-1

DS市ヶ谷ビル5F

[fta-support@f-code.co.jp](mailto:fta-support@f-code.co.jp) 03-6272-8991

confidential

本資料は、貴社社内関係者のみによって使用されるものとし、本資料のいかなる部分についても、株式会社エフ・コードの事前の書面による承諾を得ずに、  
回覧・引用・複製、あるいは貴社外部に配布してはならないものとします。