

## マーケティング BPR ソリューション

## マーケティングオペレーションアセスメントサービス

顧客行動の変化や想定していなかった競合の出現など、企業を取り巻く環境が大きく変わっていく中、企業側も改革の必要性を感じてはいるものの、どこからどのように手を付けるべきか判断が難しい状況に置かれています。

マーケティングオペレーションアセスメントサービスでは、アビームコンサルティングが独自で作成した診断項目を用いて、企業のマーケティングにおいて潜在している課題を抽出し、現状を把握した上で対策の具体化を図ります。

## マーケティング BPR ソリューション サービスマップ



## 企業のマーケティング課題

## よくある課題

## 経営

- 各組織の各取り組みに対するKPIが個別最適となっている
- 横断的なマーケティング予算ポートフォリオの設計／管理ができていない

## 業務

- 組織別に一定のルールがあり、個別管理されているが全体が把握できていない
- 統合的なレポートラインおよび判断基準が不明確なため、全体感がない

## 組織

- 組織ごとのメンバースキルの把握・マネジメントができていない
- どの作業をどの自社組織で行うか、どの作業を外部委託するか明確でない

## IT

- テクノロジー進化が早い因此キャッチアップしきれず、有益な利活用が進んでいない
- マーケティングテクノロジーの良し悪し・内容が咀嚼できず、対応が進まない

KSF  
(Key Success Factors)

解決策の整理と  
優先順位付け

現実感のある  
課題・解決先の定義

スキルの明確化

明示化されていない課題の抽出

## サービス概要

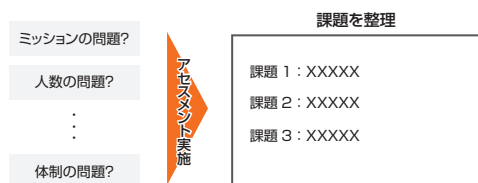
アビームコンサルティングは、マーケティング業界への知見や豊富な業界知識をもとに構築した診断項目を用いて、企業の状況を可視化します。そして可視化された内容から、ディスカッションを通じて潜在的な課題を抽出および対策の具体化を行い、社内関係各所を巻き込んだ上で、課題解決への道筋を作成します。

### サービス活用による期待効果

#### 相対的な成熟度を可視化

一般的に求められるマーケティング部門の「姿」とのギャップや課題点を明確化できる

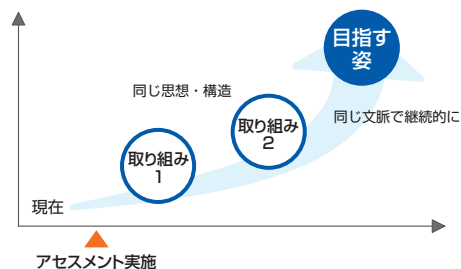
強み／弱みに対し、強弱をつけて投資ができる



#### 社内を巻き込み、目指す姿への第一歩を踏み出せる

解決に向けた方向性を、社内を巻き込む形で「握る」ことにより、同じ方向性で活動を推進

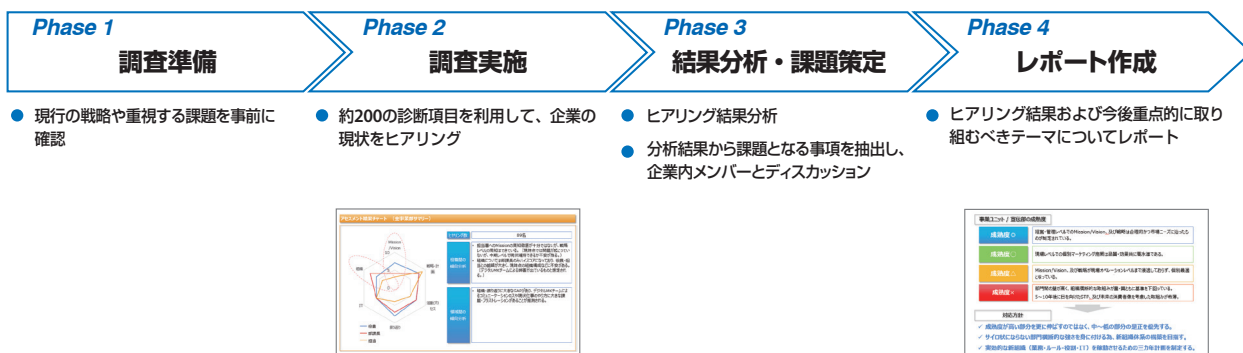
中期的な改善、長期的な改革を同一文脈の上で実行可能となり、単発的なプロジェクトで終わらず、継続的な取り組みとして進めることができる



## サービスアプローチ

下記のステップに則り、企業のマーケティング部門の現状を可視化し、課題解決への道筋定義を支援します。

8週間～ ※状況によって変動します



KSF

明示化されていない課題の抽出

現実感のある課題・解決策

スキルの明確化

解決策の整理と優先順位付け

### アセスメントの観点

