

# さらに Adobe Signとの連携

Adobe Sign と連携し、見積書の送信から受発注管理までの一連の流れを kintone 上で完結します。

## 短期導入



Adobe Sign連携プラグインは、kintone管理画面からZipファイルをインストールするだけ。受信者側でもAdobe Signやkintoneの契約は不要のため、すぐに運用を開始できます。

## 簡単操作



取引内容と相手先情報（メールアドレス）を登録後、ボタンクリックでAdobe Signを開始できます。リマインド送信や署名済みPDFの保存もkintoneアプリ内で実行できます。

## 低コスト



システムの構築や開発が不要のため、連携機能を低コストで導入できます。また取引の際にかかる印紙代や郵送料等のコストを削減できます。

## カスタマイズ



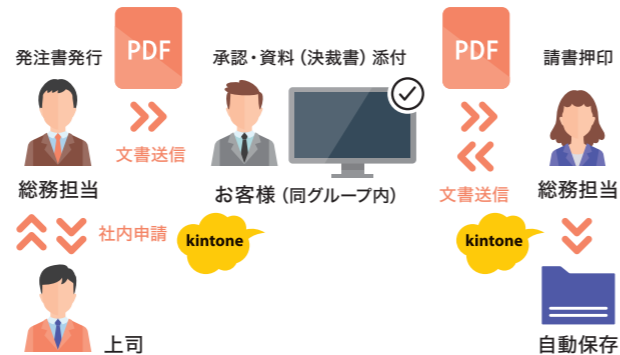
Adobe Sign連携プラグインの管理画面には最小限の設定項目が用意されており、ユーザー側で業務に合わせたアプリ構築が可能です。

## 活用例

### 受発注シーン

発注書および請書の電子化  
ユースケース: 大手建設業の子会社様

発注書の確認依頼と一緒に請求方法、希望納期、お届け先などの情報をいただくことで、後工程の総務/経理部門との情報共有がスムーズにできます。



Marketoに連携することができるため、CS部門からも一貫した顧客体験を提供し、顧客のLTVを最大化!

Adobe Sign 連携プラグイン	月額16,500円(年額191,400円)	初期導入費用 <b>0円</b>	
option機能	ステータス自動更新機能		年額39,600円 ※適用対象の1アプリ当たりの金額となります
	一括送信機能		年額39,600円 ※適用対象の1アプリ当たりの金額となります
	ワークフローテンプレート機能		年額39,600円 ※kintoneのサブドメイン単位でご利用いただけます
	WEBフォーム連携機能		年額132,000円 ※kintoneのサブドメイン単位でご利用いただけます

※価格は全て税込表示です。※ご利用にあたっては、kintone スタンダードライセンス及び Adobe Sign エンタープライズ版の利用契約と費用のお支払いが別途必要となります。

Marketo連携プラグイン for kintone 年額 594,000円

Marketo連携プラグイン初期設定代行サービス 275,000円

※価格は全て税込表示です。※ご利用にあたっては、kintone スタンダードライセンス及び Adobe Marketo Engage の利用契約と費用のお支払いが別途必要となります。  
※kintone® および kintoneロゴはサイボウズ株式会社の登録商標です。  
※Adobe および Adobe Marketo Engage、Adobe Sign、Adobe Signロゴは Adobe Inc. の米国ならびに他の国における商標または登録商標です。



k&iソリューションズ株式会社 〒260-0025 千葉県千葉市中央区問屋町1-35 千葉ポートサイドタワー25階

https://kandi-sol.co.jp info@kandi-sol.co.jp

Marketo と kintone をスピーディーに連携できる

# Marketo 連携プラグイン for kintone

Marketo 連携プラグイン for kintone なら

## マーケティング部門と営業部門のお悩み解決

こんなお悩みお持ちではありませんか？

### マーケティング部門

MQLの案件を営業が全然対応してくれない

### 営業部門

マーケティング部からの案件は足が遅いのでSQLを優先したい

- ✓ マーケティング部門と営業部門で見込客の認識が一致しておらず、すれ違いが起きている。
- ✓ マーケティング部門主導で設定しているスコアリングの精度が信用できない。
- ✓ マーケティング部門が定量的な情報を過度に重視してしまい、営業部門が独自に持つ視点/リレーションが生かせず、ブレイクスルーの障害になっている。
- ✓ マーケティング部門だけに情報が集中し、リードジェネレーションからパイプライン、カスタマーサクセスまで一貫した顧客体験を提供できていない。

Marketo 連携プラグイン for kintone で お悩み解決!

解決! マーケティング部門と営業部門のすれ違い解消

解決! 確度の高いスコアリング

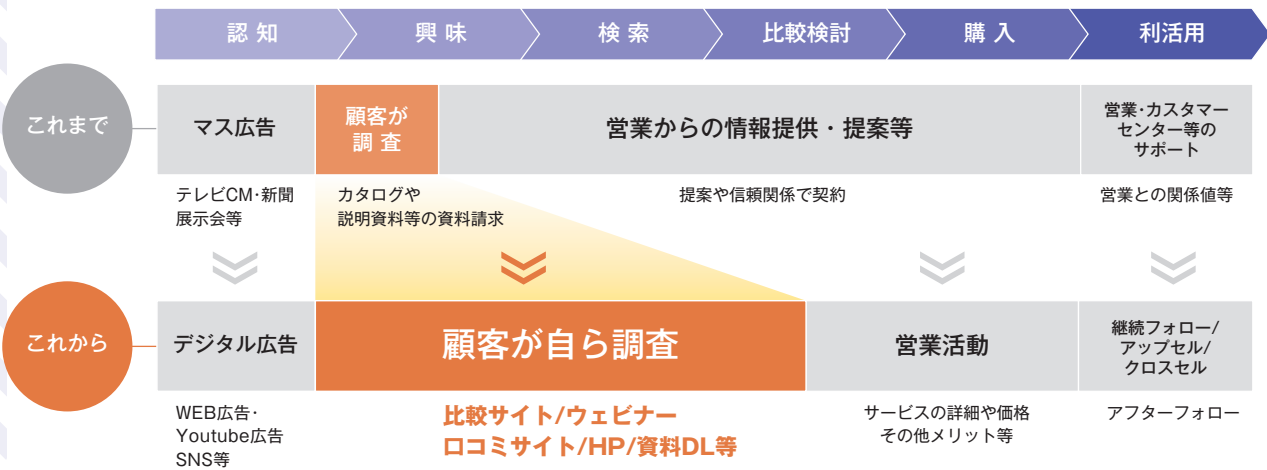
解決! 顧客のLTVを最大化

そもそも

マーケティングオートメーション

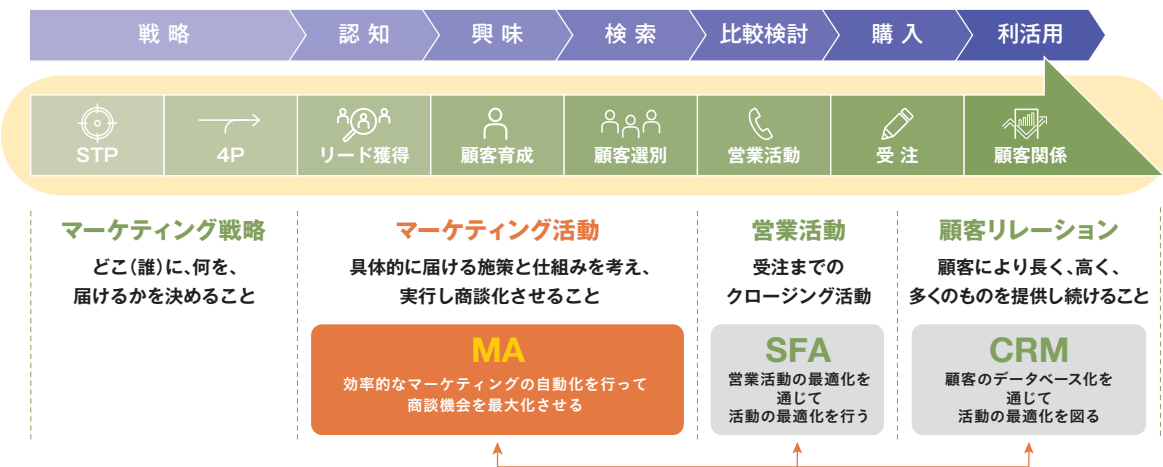
# “MA”って何？

## 《 購買活動の変容 》



情報を求めている顧客にいかに**有用な情報**を提供できるか  
顧客に喜ばれる**効果的な提案**が短期にできるか

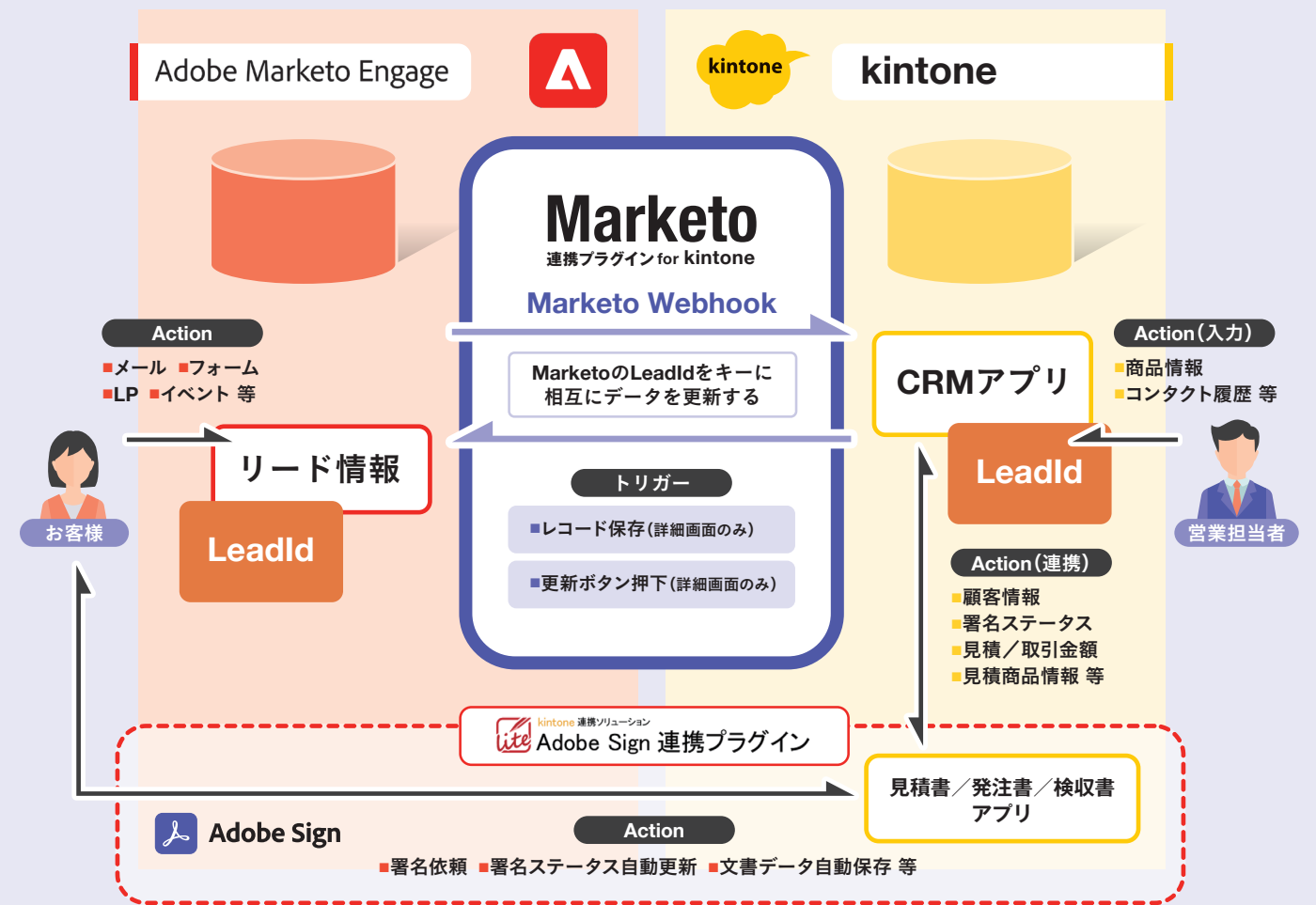
MAツールは買いたい気持ちを可視化！  
戦略に基づく効率的な集客をサポートするための技術です



kintone

## との連携

Marketoとkintoneを連携させることで、  
MQLとSQLのシームレスな連携を実現！



### point 1

Marketo(MA)の情報と  
kintone(CRM)の情報を連  
携することで、マーケティ  
ング部門と営業部門のすれ違  
いを解消。

### point 2

営業部門のActionがリア  
ルタイムにMarketo側に反  
映されるため、確度の高い  
情報に基づくスコアリング  
が実現。

### point 3

MQL以前から営業部門と  
リード情報を共有できるた  
め、営業独自の視点から新  
たなメトリクスに気付くこと  
が可能。

### point 4

kintoneの通知機能や一覧  
機能を活用することで、営  
業部門の疲弊を抑えた効  
率的かつ効果的な顧客へ  
のアプローチが可能。

でも、連携設定が  
難しいのでは…？

## 連携の設定は ノーコードで 設定可能です。

Marketoとkintoneの  
連携がノーコードで実現  
します。

Marketoのカスタ  
ムフィールドにも対応。柔  
軟な活用が実現します。

連携フィールドも自由に設定可能。  
フィールドは自動生成されるため、  
初期の設定作業の負担がほとんど  
ありません。

## ▶ Marketoで出来ること

