

Deloitte.



クローズドループ

Deloitte と Anaplan が提供するサービスです

計画、予算策定、支出、キャンペーンのオーケストレーション、パフォーマンスをシームレスに統合することで、よりコスト効率の高いマーケティングを実現します

ビジネス課題

今日のマーケティングは、組織の機能、プロセス、プラットフォームをまたぐ大規模な連携に依存しています。データのサイロ化、分断されたプロセスとテクノロジー、分析機能の欠如は、CMO がマーケティングの効果を最大化し、収益を増加させ、コンプライアンス基準を満たし、支出を最適化する能力に影響を与えます。

組織が直面する主な課題は以下の通りです：



混雑し競争の激しい環境で成長を推進し、ウォレットシェアを拡大し、ブランド差別化を図ること



急速なチャネル拡大と、顧客ビューの構築や顧客体験の実現における複雑性の増加



膨大な顧客データを解釈し、市場変化に迅速に適応するとともに、エンタープライズ規模でパーソナライズされたコンテンツを提供すること



計画から提供まで高度に自動化された常時稼働プロセスで、リアルタイム対応を実現すること



従来分断されていたプロセスとシステムを統合し、アトリビューションと ROI を測定し、取締役会での支援を促進すること

機会

計画から実行、パフォーマンスまで、シームレスに統合されたチーム、データ、プロセス、テクノロジー、分析を活用した真にコネクテッドなマーケティングを推進する企業は、次の成果を達成できます：

市場投入までのスピードを 2 倍にし、より速い計画サイクル

2x

1) Anaplan marketing planning benchmark

マーケティング成果の最適化で最大 45% の収益増加

45%

マーケティング支出の改善で最大 25% の ROMI 増加

25%

ROMI increase³

3) Deloitte industry experience

Deloitte のクローズドループ・マーケティング・ソリューションの概要

増大する複雑性に対応し、より迅速で、より情報に基づき、より戦略的に対応するためには、マーケターには適切なツールが必要です。

Deloitte のクローズドループ・マーケティング・ソリューションは、マーケティングオートメーションと財務管理を組み合わせ、よりコスト効率の高いマーケティングを実現します。Anaplan の財務計画プラットフォームと Adobe の Experience Cloud の機能を活用して構築されたこの単一ソースのソリューションは、2 つの最高水準のツールを最適化し、計画、予算策定、オーケストレーション、分析をすべて完璧に同期させ、マーケティングプログラムを最も効果的に運用するためのワンストップマーケティングソリューションを提供します。Anaplan と Adobe の強力な統合により、アジャイルで真のクローズドループ・マーケティングが可能となり、リアルタイムの財務詳細と 360 度の顧客インサイトをひとつのソリューションで提供することで、トップダウンからボトムアップまでの意思決定を強化します。

Anaplan



Adobe

Anaplan for Marketing

Marketing budgeting

Marketing planning & spend management

Campaign planning

Performance management

Adobe Experience Cloud

Campaign management

Campaign orchestration

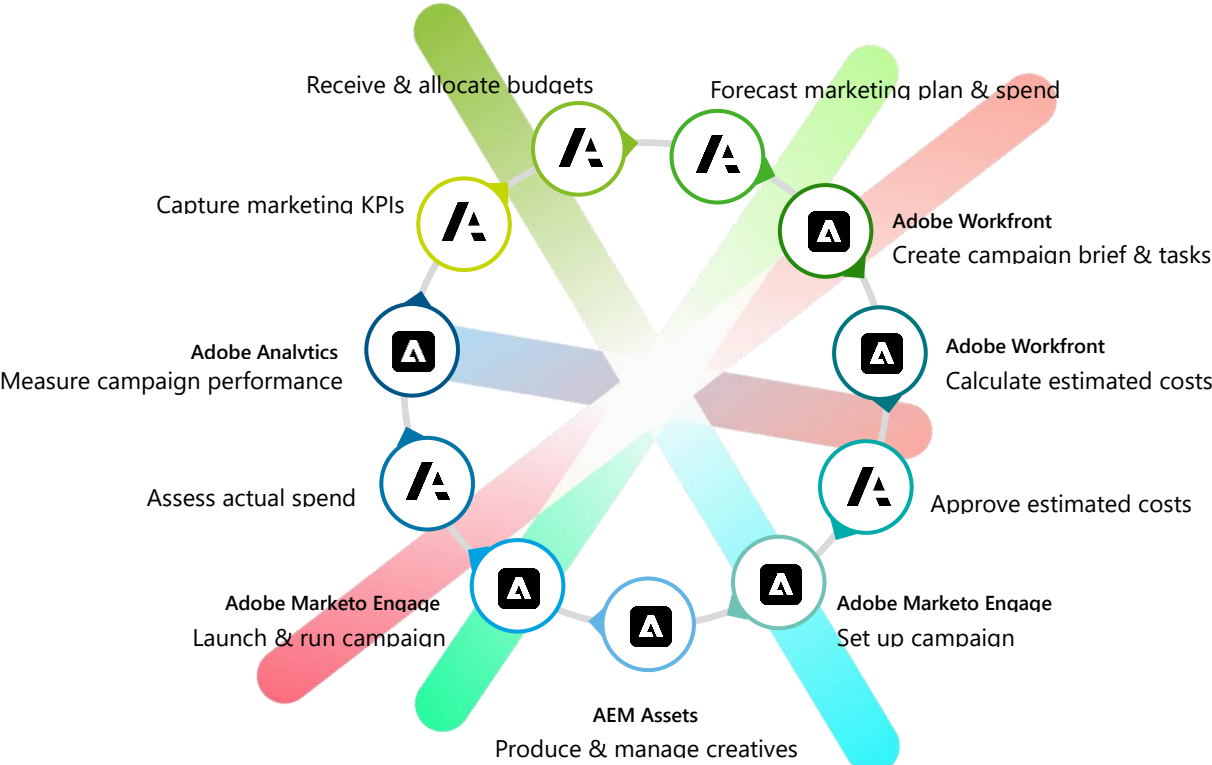
Lead management

Customer analytics

Collaborative work management

さらなる透明性と効率性のためにルー
プを閉じます

Deloitte の CLM ソリューションは、組織がリソースを中央管理し、人材、予算、資産、ワークフローを組織全体で統合することで、より良いマーケティング成果を実現しつつ、コストパフォーマンスのエンド・ツー・エンドの実行を可能にします Anaplan と Adobe のテクノロジーが連携し、CFO や CMO がプロセスのあらゆる段階で関与できるよう、摩擦のないエンド・ツー・エンドの計画、実行、分析を可能にするクローズドループ型マーケティングリソース管理システムを実現します。



Deloitte の CLM ソリューションの潜
在的なメリット

クラウドベースのテクニカルエクスペリエンス

業界をリードするクラウドベースのプラットフォームを活用し、効率的なソリューション、強化されたユーザー体験、他のマーケティングテクノロジーやエンタープライズシステムとのシームレスな統合を提供します。これにより、コンテンツ主導のキャンペーンの創出が可能となります。

先進的なマーケティングリソース管理プラクティス

業界を問わず適用可能でありながら、貴社の組織に合わせてカスタマイズでき、計画、予算、キャンペーン戦略をパフォーマンスや企業目標と結びつけます。

コラボレーションの拡大

マーケティングチームは最新のコンテンツや承認済みアセットにアクセスでき、営業、財務、調達などの重要なビジネスパートナーとのコラボレーションを最適化します。これにより、組織全体の効率性と透明性が向上します。

意思決定力の強化

マーケティングデータや結果の可視性が向上し、リアルタイムでの調整が可能となり、リソースを業績向上に割り当てることで、機会損失の可能性を減らします。

迅速な導入と即時アクセス

クラウドベースの統合プラットフォームによる迅速な導入が、業務のサイロ化を解消し、キャンペーンの計画と実行における機動力と市場投入スピードを高めます。あらゆるチャネルで、いつでも関連性の高い顧客体験を提供します。

なぜ Deloitte
か？

Deloitte はマーケティングリソース管理分野でリーダーシップを発揮しており、Anaplan、Adobe、その他クラウドベースのプラットフォームとの戦略的な長期関係を通じて、貴社のマーケティング成長とインパクト創出に取り組むことをお約束します。

Deloitte と Anaplan で真のコネクテッド・マーケティング計画
を実現

Anaplan のクラウドベースプラットフォームは、計画、予算策定、キャンペーンからリードサイクル、マーケティング資産のよりスマートな活用、グローバルな顧客エンゲージメントプラットフォームの構築など、基盤となるマーケティング機能を構築することで、デジタルマーケティングの近代化に合わせてカスタマイズできます。Anaplan の No.1 パートナーである Deloitte は、豊富な業界経験と独自の変革力でクライアントの目標達成を支援します。

Deloitte と Anaplan で真のコネクテッド・マーケティング計画
を実現

An 世界中で 10 年以上にわたる共同成功実績を背景に、Deloitte と Adobe は、各インタラクションで売り上げを伸ばし、ユーザーのロイヤリティを高めるダイナミックなソリューションの提供に取り組んでいます。Adobe より 2020 Digital Experience Partner of the Year Award を 2 回受賞したことは、グローバルクライアントへの高品質なデジタル施策の提供に対する Deloitte のコミットメントの証です。Deloitte は、Adobe Experience Cloud のちからを活用し、業界をリードする IP とテクノロジープラットフォームに投資・開発し、クライアント業界や目標に合わせたカスタムソリューションを創出しています。

デジタル変革に関する豊富な経験を持つ Deloitte は、マーケティング戦略やブランドイノベーションからオペレーティングモデルの再設計まで、組織の再構築・再配線を支援し、サイロ化の打破や本質的な変化への障壁の克服を実現します。

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーである合同会社デロイト トーマツ グループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、合同会社デロイト トーマツ、デロイト トーマツ税理士法人および DT 弁護士法人を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従いプロフェッショナル サービスを提供しています。また、国内 30 都市以上に 2 万人超の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト、www.deloitte.com/jp をご覧ください。Deloitte（デロイト）とは、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。Deloitte Global ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Global およびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Global はクライアントへのサービス提供を行います。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。デロイト アジア パシフィック リミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Global のメンバーファームです。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける 100 を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約 9 割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来 180 年の歴史を有し、150 を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約 46 万人の人材の活動の詳細については、www.deloitte.com をご覧ください。本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。また Deloitte Global、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対しても責任を負いません。Deloitte Global ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。Copyright © 2024 Deloitte Development LLC. All rights reserved