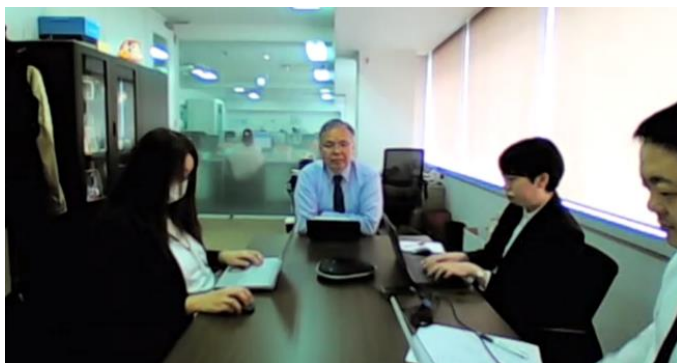


2024年6月25日
シンフォニーマーケティング株式会社

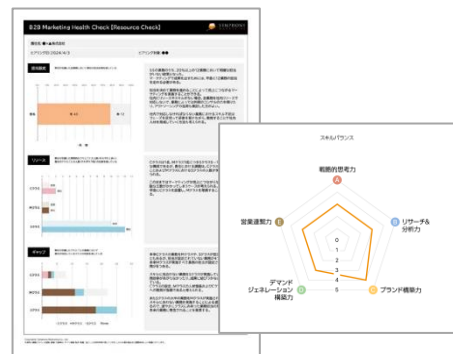
**「マーケティング計画」が失敗に終わる原因の9割は “ バランス ” でした
～B2B企業のマーケティングヘルスチェックサービス 2024年6月より開始～**

B2B企業向けにマーケティングのコンサルティング・教育・アウトソーシング事業を行う、シンフォニーマーケティング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 庭山一郎）は、2024年6月よりマーケティングの現状を診断する「**B2B マーケティングヘルスチェック**」と組織やメンバーの適正を診断する「**B2B マーケティングリソースチェック**」2つのサービスの提供を開始します。

人は定期的に人間ドックを受診し、医師による診断の元、自覚症状のない不調部分を早期発見する事で必要に応じ精密検査を受け、治療を行うなどで健康状態を保つ事ができますが、マーケティングも同様です。当社が35年間600社を伴走支援してきた経験を活かし、**B2B企業のマーケティングが健康な状態かを専門家が診断**します。「マーケティングが受注に貢献出来ていない」原因を突き止め、経営・ものづくり・営業・マーケティングが一体となって売上に貢献する「**マーケティング・オーケストレーション**」を叶えるための処方箋を作成します。



現役で企業のマーケティングコンサルを行う代表 庭山一郎のメソッドを踏襲



チェックレポート（サンプル）

2つの新診断サービスの特徴

【B2B マーケティングヘルスチェック】

マーケティングスペシャリストによるヒアリングを行い<検診>、診断レポートを作成<診断書>、報告会にて打ち手の提案<改善指導>を行います。15項目での診断書を基に、以下のような活用が可能です。

- ✓ 自社のマーケティング活動を客観的に評価
- ✓ 直近の打ち手と優先順位を可視化
- ✓ 年に1回実施して自社のマーケティング活動の改善状況を把握
- ✓ 異なる立場（横軸マーケティング, 事業部マーケティング）へのヒアリングによる認識の違いの可視化

【B2B マーケティングリソースチェック】

ヘルスチェックにより、組織・メンバーのレベルに問題がありと判明後、役員クラス、マネージャークラス、一般社員クラス毎に定義された適正な業務が配分されており、人数が適正であるかを 55 の項目にわたり細分化して評価します。

「B2B マーケティングヘルスチェック」により例えば一般社員がマネージャークラスの業務を行っていたりその逆の業務を行ったりという項目が明らかになり、また、複数名必要である業務量を 1 名が行っているなどリソースが最適化されていない箇所を細かく〈精密検査〉することで改善を行う事ができます。

▶ 『B2B マーケティング診断サービス』詳細 WEB サイト



<https://www.symphony-marketing.co.jp/marketing/consulting/diagnostic.html>

シンフォニーマーケティングについて

1990 年から B2B 企業に特化したマーケティングサポートを開始し、35 年以上に渡り製造業、IT、卸売業など 600 社以上のマーケティング活動を支援しています。2022 年より「マーケティング・オーケストレーション」サービスとして、マーケティングの戦略の選定や組織設計、人材育成、ウェブページ制作やコンテンツ作成など、マーケティングに関連する幅広い支援をワンストップで提供しております。

<会社概要>

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町 3-3 神田大木ビル 4F

設立：1990 年 9 月

事業概要：マーケティングのコンサルティングサービス（コンサルティングサービス）
マーケティング人材育成・スキル向上サービス（アップスキリングサービス）
アウトソーシングサービス・内製化支援サービス（マネージドサービス）
グローバルマーケティング支援

WEB サイト：<https://www.symphony-marketing.co.jp>

本リリースに関するお問い合わせ先（報道機関窓口）

シンフォニーマーケティング株式会社 広報担当 阿久津

E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp

TEL：03-3527-1441