



Wrikeを使用して市場投入までの時間を短縮する5つの方法



目次

はじめに 3

ステップ1 4

ステップ2 5

ステップ3 6

ステップ4 8

ステップ5 10

はじめに

新しいデジタルマーケティングテクノロジーの普及は、組織全体に混乱と問題をもたらして、仕事を複雑にしました。その代表例である[仕事のダークマター](#)は、作業の78%が重複しており、平均的なマーケティング担当者が14の異なるアプリを切り替えて使用していることを明らかにしています。その結果生じる作業は、細分化され、無駄であり、ビジネスにはわずかな影響しか与えません。



マーケティング担当者は、作業を簡素化し、期待以上の結果を得るために、信頼できる唯一の情報源にツールを統合すべき転換期に到達しています。その過程で、彼らは費用を効率的に削減し、調整をより良く行い、ビジネスの成功を促進できます。

このeBookでは、Wrikeのパワフルな作業管理ソリューションを使用して、マーケティングチームがキャンペーンをより速く立ち上げるための5つの方法について説明しています。

ステップ1: 組織改革から始める

企業が、キャンペーンの効果を高めるために、新しいシステムやツールを導入している今、最も重点を置くべきことは、デジタルトランスフォーメーションです。ニューノーマルが私たちに教えてくれたように、リモートワークの要求を満たし、事業の継続を維持することは、今でも必要です。マーケティングリーダーは、疲労の増大に伴い、チームの生産性と協力関係を維持するために、新しいテクノロジーを導入する必要があります。

また、優れたカスタマーエクスペリエンスを提供する方法について考える必要もあります。顧客の満足度を最大化するために、マーケティング担当者は、タッチポイントを重視してきました。

現代の環境下においては、優れたカスタマーエクスペリエンスは、関連性をもたらすためにパーソナライズして、オムニチャネル戦略の一環として、プロセス全般で継続させる必要があります。このやり方を完璧に実践しているマーケティング担当者は、大きな収益の伸びを実現しています。

これは素晴らしいことのように思えますが、それには組織の変化を必要とし、これは簡単なことではありません。変化は、ビジネスにおいて、真価を認めることが最も難しく、そして大抵の場合には実行して維持するのが難しいことです。

マーケティングの進化について考えた場合、この変化の進化は社内で行き、それが明らかになるのには時間がかかります。これをサポートするために、Wrikeは、キャンペーン全体のエンドツーエンドの可視化、ソーシャルチャネルの監視、結果の追跡、コミュニケーションの円滑化を一か所で可能にします。これにより、マーケティングチームは、より良い作業プロセスを実行できるようになるだけでなく、組織全体が一つとなって、共通の目標に向けて取り組めるようになります。

ステップ2: ハイブリッドチーム を一つのワークス ペースにまとめる

2020年に始まった世界的な混乱は、リモートワークへの適応を迫り、オンライン機能、イノベーション、顧客の理解といった課題への対処を余儀なくしました。

この作業管理の混乱と、場所に縛られない働き方モデルは、デジタルトランスフォーメーション時代を加速させ、ビジネス環境を大きく変えるでしょう。従業員と顧客が世界全体に分散している現代、グローバル従業員のエンゲージメントプログラムをリモートで、またはハイブリッドモデルの一部としてスケールすると、特別な問題をもたらします。



そこでマーケティングリーダーは、単一のデジタルワークスペースで、組織全体が一丸となって作業できる戦略に注力する必要があります。この「未来の働き方」の再解釈を通して、マーケティング担当者は、幸福度と生産性を改善し、場所に関係なくキャンペーンをより速く立ち上げることができます。



ステップ3: スケールできるように 作業を自動化する



時間とリソースが不足していたら、マーケティングチームのパフォーマンスはすぐ低下します。さらにチームは、様々な部署と多様なプラットフォームからの増え続けるリクエストに対処するために四苦八苦しています。特に、詳細情報やフィードバックが、大量のメール、DM、印刷資料の中で見失われている場合は、コラボレーションは困難になり、かつ非常に非効率なものになります。

この問題を解決するために、マーケティングチームは、より効率的にしながら、現在のプロセスのギャップを埋めるのに役立つWrikeを利用することができます。弊社の作業管理ソリューションは、[高度な自動化テクノロジー](#)を提供しており、必要な時、必要な場所で効率性を提供することで、プロセスを変え、マーケティング担当者の関連性、スピード、品質に関する能力に影響を与えます。

GO-TO-MARKETプロセスを向上するために、WRIKEを使用して部署をスケールするための4つの方法を以下にご紹介します。

1 協力し合う – Wrikeを信頼できる唯一の情報源として使用すると、コミュニケーション、ステータスアップデート、レポートのすべてが、一か所に集約されます。明確なオーナーシップが生まれ、チームは効率的に一緒に作業するようになり、重要な作業アイテムを見過ごすことがなくなります。

2 インテリジェンスを利用して作業を加速 – Wrikeの機械学習とAI機能を使用することで、成果物に時間を注ぎ、プロジェクト遅延の可能性を予測することで危険な状態にある作業を特定し、マーケティングリーダーに早めに知らせ、遅延に対して考えられる原因を見つけることができます。

高リスク

ウィークリープロジェクトリスクレポート

ソートリーダーシップウェビナーシリ...

処理中

8件のタスクが期限切れです

- 更新されたウェビナープラットフォーム...
- +3 シナリオとデモ用スクリプトを作成
- +3 コンテンツチームと新規スライドを修正

およびその他5件

1件のタスクがスケジュール設定されていません

高リスク

プロジェクトの進捗状況

78% 14/18件 (タスク数)

測定方法

- 完了済みタスク
- 完了タスクの期間
- タスクおよび期間の平均
- 進捗状況を測定しない

高リスク

共有

カレンダー

ダッシュボード

テーブル

フィルター

フィールド

月	火	水	木
1 Safe Riderプロモーション... ラフカット	2	3 エグゼクティブ...	4
		プレインストーミング	
8	9	10 招待状を作成	11
		パンフレットの写真	
15	16 招待状を印刷	17	18

3 企業レベルの成長 – 業界最高レベルのオートメーションと機械学習を思い通りに使用できるため、マーケティングチームは、増加する作業負荷に対処できるようになり、自分たちの希望するペースで成長できます。さらにガントチャートにより、障害をすぐに特定して解決できるため、最小限の中断で作業を進めることができます。

4 市場投入へのスピードアップ – Wrikeのカスタムリクエストフォームは、必要な詳細情報を取得し、正しいチームメンバーへの割り当てに役立つため、作業をすぐに開始できます。その結果、マーケティング担当者は、戦略的に考え、スケールし、高品質な作業を行うための時間を多く持てます。

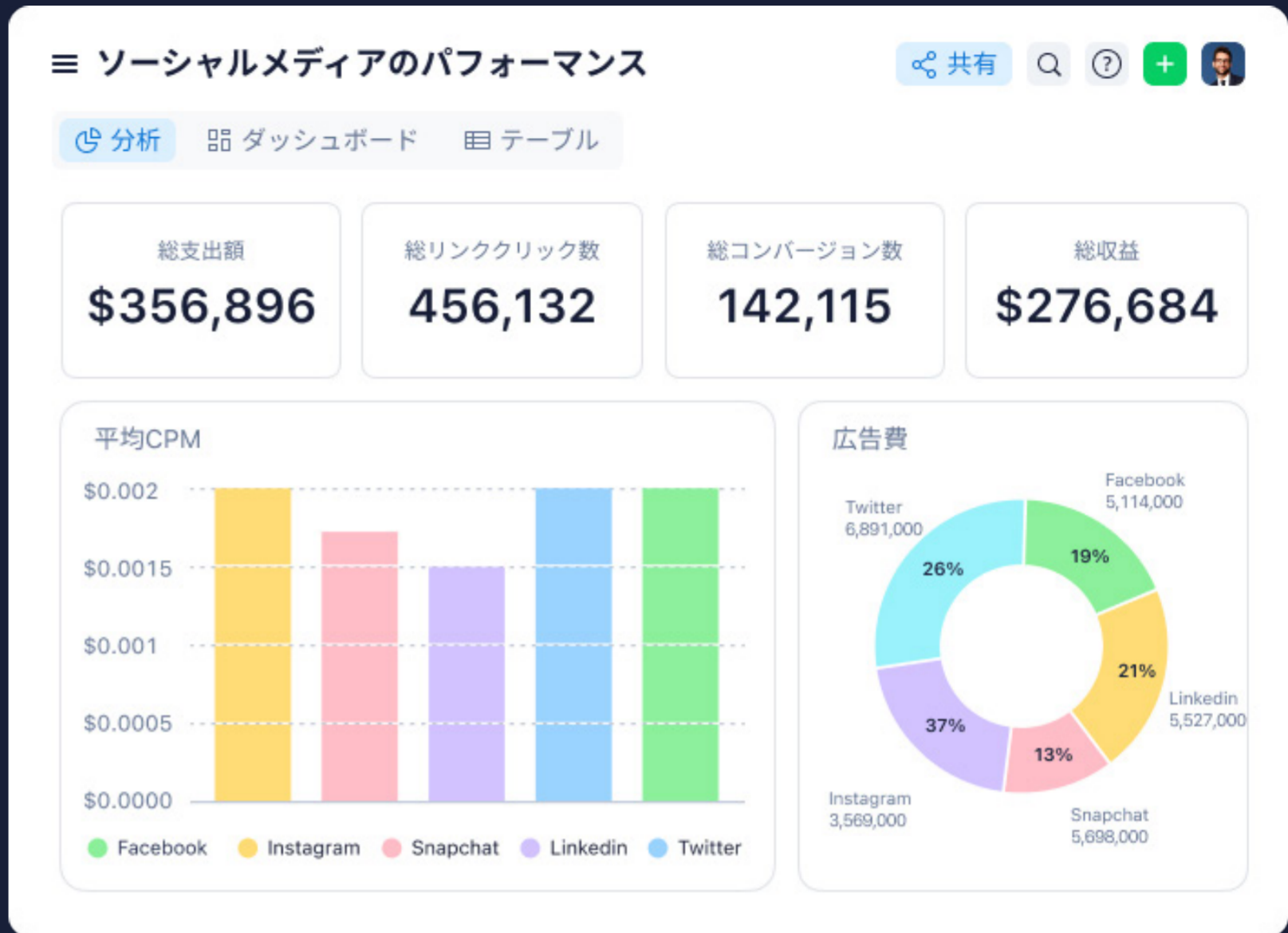
ステップ4: Wrikeを使用してア ジャイルになる

結局のところ、アジャイルなマーケティングは、継続的なテストと繰り返し、結果の測定と定量化、そして将来のキャンペーンを促進して情報を得るためにこのデータを使用することにかかっています。アジャイル理念の他への応用と同様に、アジャイルなマーケティングチームは、長期的で予算の大きい少数のキャンペーンよりも、大量でペースの速い繰り返しのキャンペーンサイクルに価値を置きます。

計画、生産、パフォーマンスの3つの主要なエリア全体にアジャイルを活用すると同時に、Wrikeの導入には、多くの利点があります。

- 1 計画** – 変化する優先度に快適かつ柔軟にすばやく適応する能力は、将来への見通しが利かない時代において、アジャイルなマーケティングの実行が理にかなっている理由です。
- 2 生産** – 作業を小さなサブタスクに分割し、一度に一つのタスクに集中することで、全体像に圧倒されなくなります。また小さなタスクなら、即座に路線変更する必要がある場合に、チームの柔軟性を容易に確保できます。その後、透明性を上げて、チーム全体の作業負荷を分類するために、[Wrikeのクロスタグ機能](#)を使用して、全員の可視性を高めます。
- 3 パフォーマンス** – このような環境下で成功するためには、様々なチャネル全体でのキャンペーンのパフォーマンスがどのような様子か、どのクリエイティブアセットがリードをもたらしているのか、最大の結果を得るためのチームへのキャンペーン割り当て方法にリアルタイムでアクセスできる必要があります。[Wrikeのインサイト](#)と強力なレポート機能は、数回のクリックで、それらすべてを提供します。

アジャイルになるためにWRIKEを使用すると、マーケティング担当者は、機能しているものと、していないものをすぐに特定でき、それにより、アジャイルでないチームよりも、より早いペースで、エンゲージメントを改善し、市場投入を加速し、成功率を上げることができます。



「シェフの味を自宅でも」キャンペーン

リスト ボード テーブル ガントチャート ファイル タイムログ

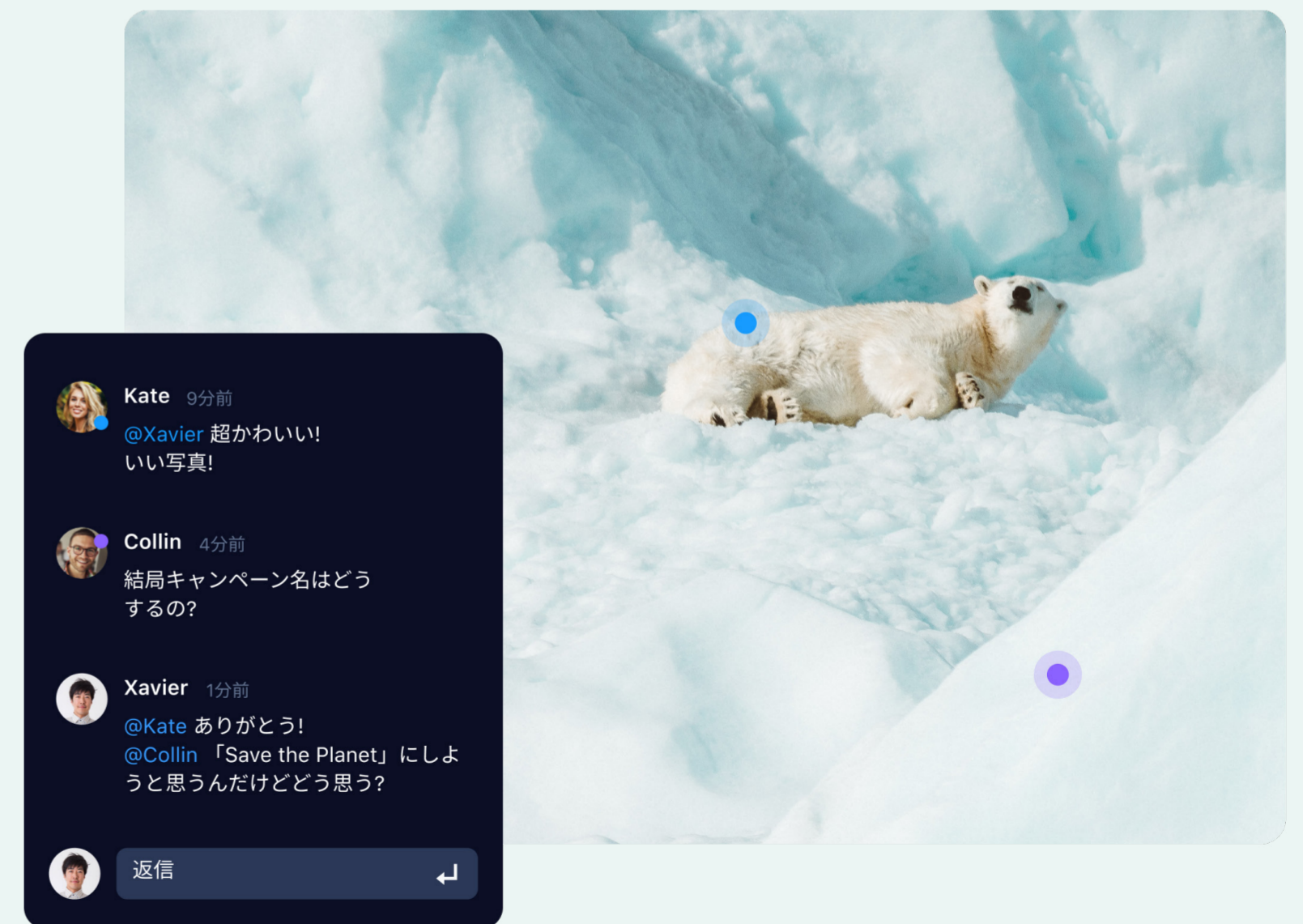
🔍	タイトル	パフォーマンス...	ROI 実績 (%)	視聴回数	インプレッシ...
1	▼ 「シェフの味を自宅でも...	96,06 ●	68% 		
2	▼ Facebook での広告公開	95,61 ●	66% 	合計 458977	合計 2,531,543
3	▶ 認知度の拡大	113,77 ●	71% 	合計 178383	合計 984,125
4	▼ 検討層へのアピール	92,20 ●	53% 	合計 72818	合計 406,054
5	▶ 家族層向け	114,30 ●	57% 	合計 13670	合計 63,752
6	若年層向け	79,52 ●	52% 	59148	342,302
7	▼ 広告由来の購買	79,57 ●	40% 	合計 29393	合計 157,239
8	▼ Facebook 用クリエイ...	79,52 ●	40% 	合計 29393	合計 157,239
9	バナー：Blue_home	112,20 ●	71% 	4598	18,329


ステップ5: Wrikeを導入し、市場投入までの期間を短縮する

このデジタルトランスフォーメーション環境下で進化し、従業員のエンゲージメントを最優先にするにあたり、協力することは、特にチームメンバーの多くが在宅勤務を継続する場合、事業の拡大また成長する上で、必要不可欠な要素になっています。

順応性を持ち、アジャイルになり、プロセスを洗練して最適化することで、企業の市場投入がスピードアップするだけでなく、キャンペーンが期待通りの成果を上げているかどうかに焦点を絞ることができます。その中心となるのが、デジタルコラボレーションです。

デジタルコラボレーションは、多数の利点をもたらしますが、ITへの負担増加や、データのコンプライアンスやセキュリティの維持などの複雑性も生み出します。Wrikeは、サイロ型ソリューションに分散されている、体系化されていないワークフロー、データ、アプリケーションを集めて、一元化したロケーションにまとめます。





Wrikeを使用してマーケティングキャンペーンをより速くローンチする

このガイドは、デジタルトランスフォーメーションについて、そしてキャンペーンの立ち上げをスピードアップするためのWrikeの活用方法について知るための最初のステップです。チームのプロセスを加速し、アジャイルになり、要求に応じてスケールし、一つの団結したグループとして協力して働く方法については、Wrikeのエキスパートにぜひお尋ねください。



Wrikeで素早くローンチし、
賢く働く

Wrikeに連絡する