



a Fujitsu company

Marketing Cloud Nextの支援パック説明資料

2025/11/21 ver1.3

toBeマーケティング株式会社

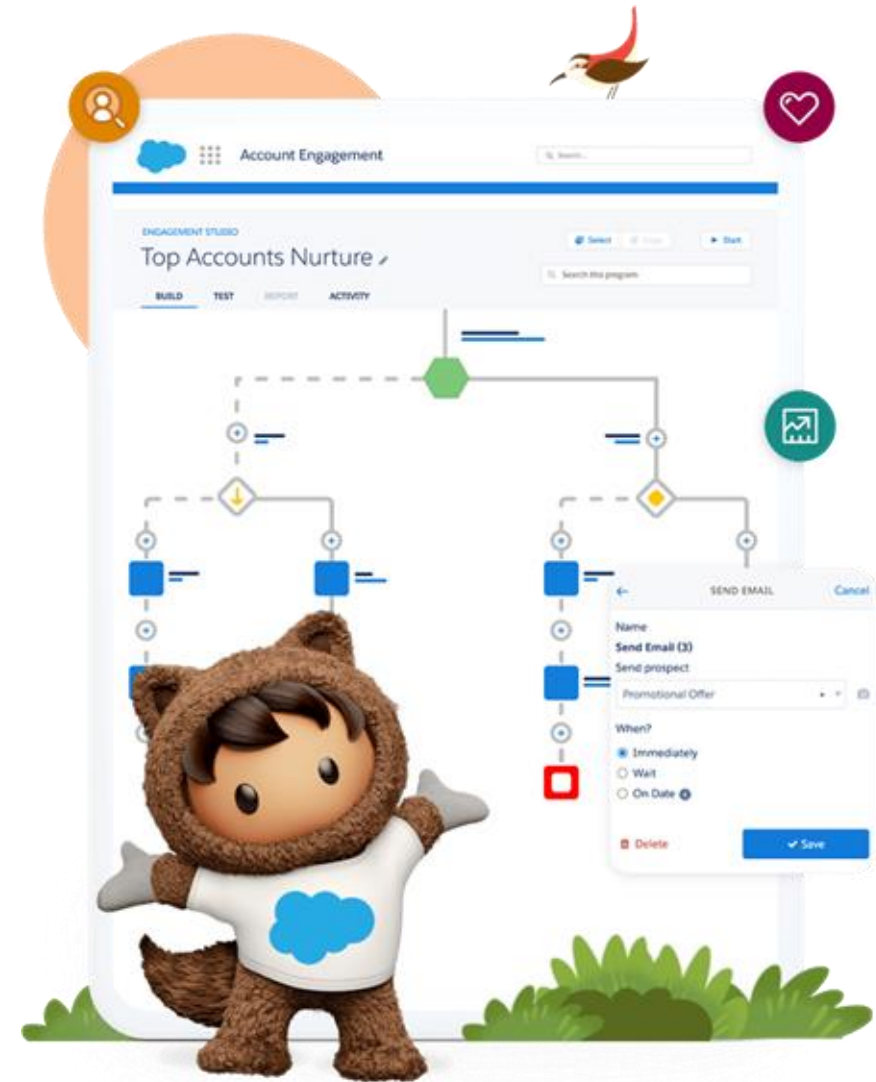
マーケティングのためのスマートライセンス

1

顧客基盤となるData 360とSalesforceのコア機能
となる顧客管理や商談管理機能と連携が可能なマ
ーケティングライセンス。

AI機能を利用したキャンペーン管理やアセット作
成、メールコンテンツの作成からターゲットとな
るセグメント作成が可能。顧客属性に合わせたパ
ーソナライズも可能。

マーケティング担当者が業務に必要な機能を集め
ているで、すぐに施策を実行して、製品の価値を
体感することができます。



01 

統一化された顧客データ基盤の構築

- ✓ 高度なセキュリティ環境が提供する信頼できるデータ基盤
- ✓ 顧客データモデル構築による一貫したカスタマージャーニー準備

02 

蓄積されたデータ基盤とすぐにつながるマーケティングAI基盤

- ✓ スコアリングから抽出、コンテンツパーソナライズまでAIを使ったデータ活用機能が充実
- ✓ AIを併用した柔軟な施策セグメントエンジンの構築

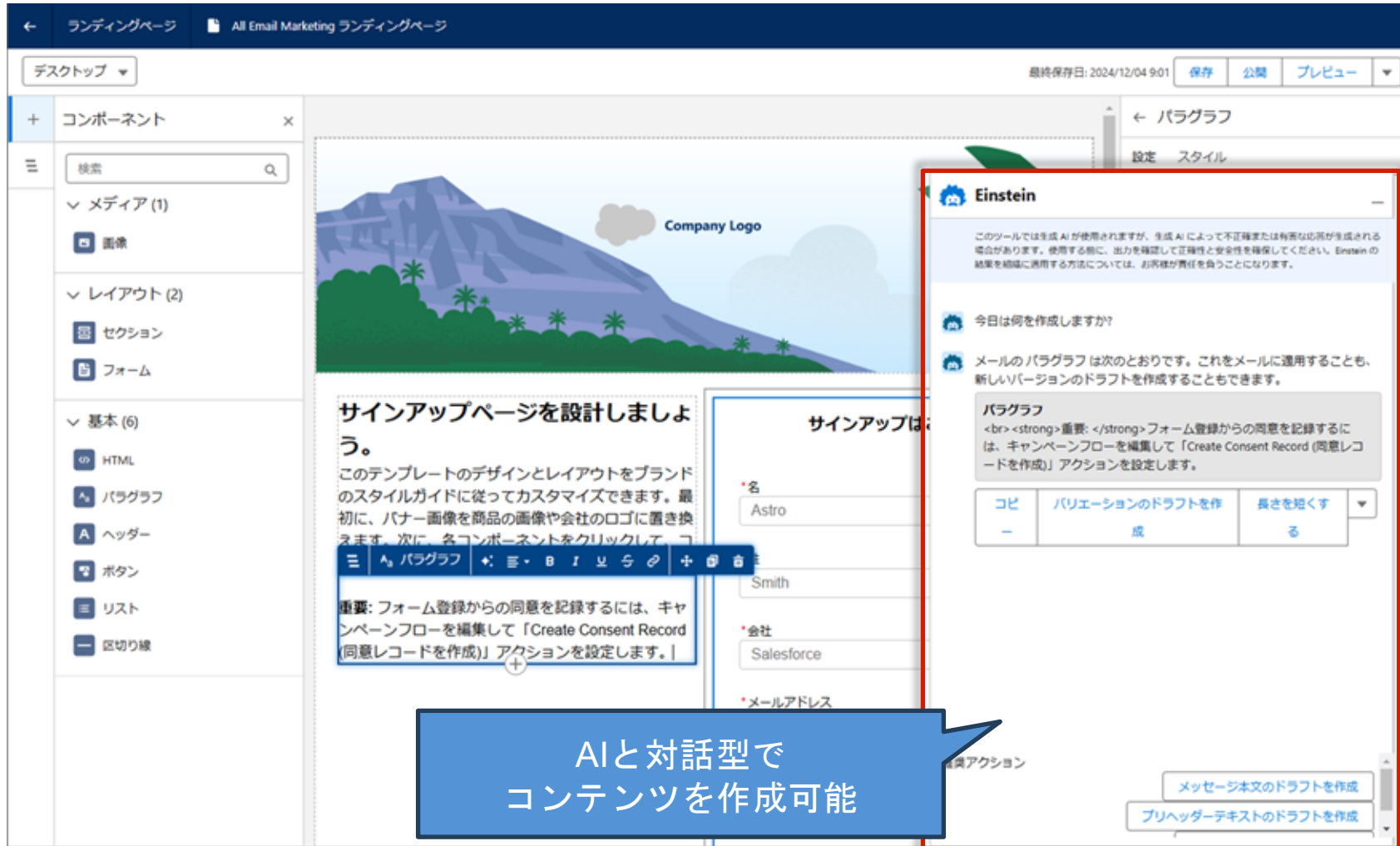
03 

Salesforce外のデータを使った施策や分析を実現

- ✓ サイロ化された外部データソースを連携できる豊富なコネクタ機能
- ✓ 統合された環境での経営における意思決定の促進

Agentforceを使った次世代型のキャンペーン運用

3



<キャンペーン機能の強み>

Agentforceを支援する
キャンペーン設計

ブリーフィングを使った
文脈を制御したコンテンツ生成

デザイントナマナを制御する
ブランドを統一する機能

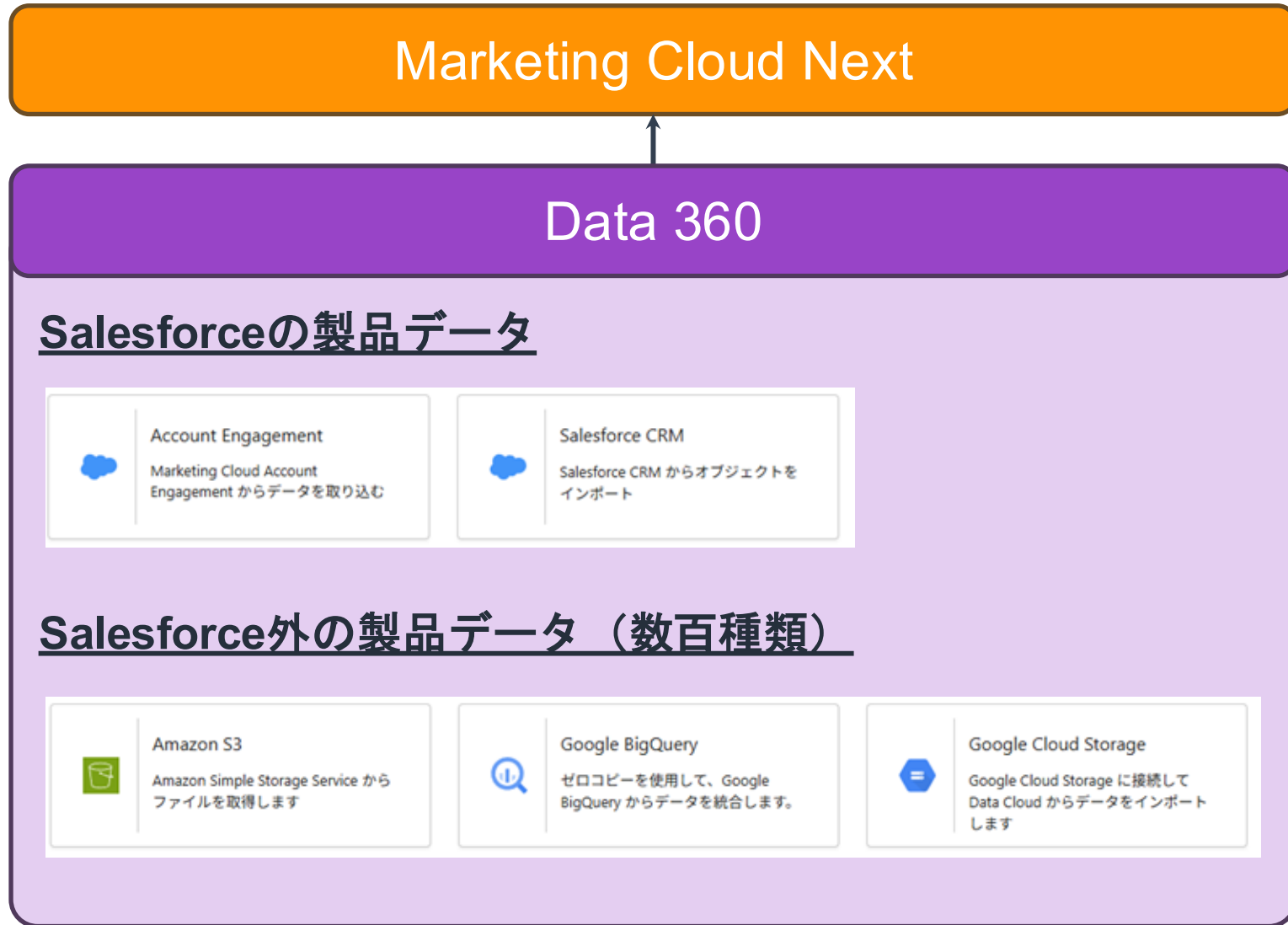
デザイナーが不在でも運用できる
操作性の高いエディタ機能

Account Engagementからの
コンテンツ移行が可能

AIと対話型で
コンテンツを作成可能

データ基盤を超えた顧客セグメント抽出

4



<セグメント機能の強み>

クリック操作でSQLが不要

高速エンジンがその場で集計

既存セグメントを効率よく
再利用可能

定期的な集計が可能な
スケジュール機能

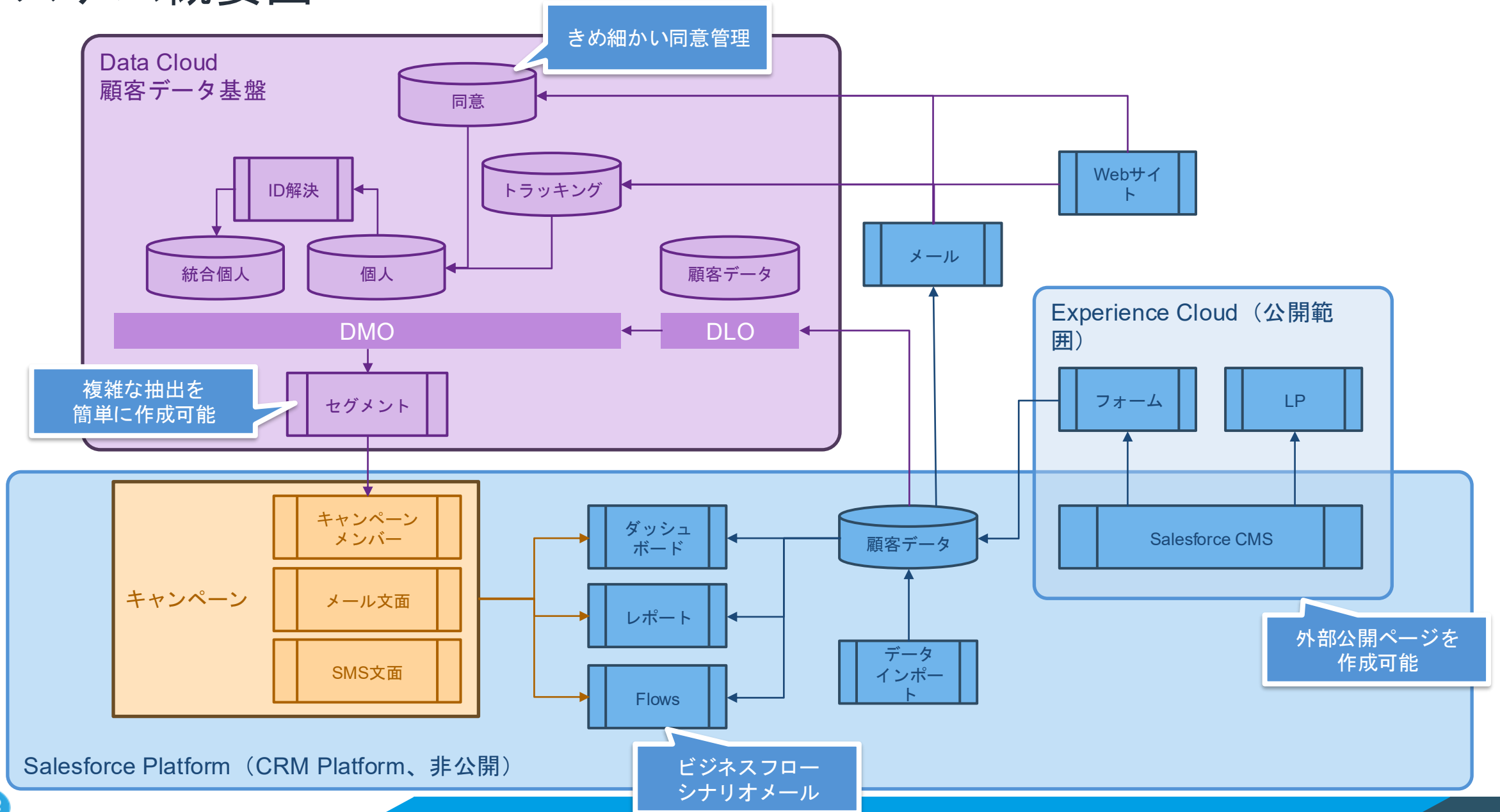
抽出結果は、
Account Engagementに連携可

ご要件に合わせて、パッケージ内容に加えて柔軟に対応させていただきます。

機能名	機能概要	補足
Einstein共同作成	生成 AI を使用してキャンペーン、電子メール、セグメントを数分で構築します。	日本語に未対応（対応予定未定）
Einstein セグメント作成	生成 AI を使用してセグメントを構築します。データベースに関する特別なスキルは不要です。	日本語に未対応（対応予定未定）
Einstein コンテンツ生成	生成 AI を使用して時間を節約し、メールの文章作成を加速します。	日本語に未対応（対応予定未定）
Einstein 送信時間最適化	過去の履歴を学習して、見込み顧客ごとに適切な時間で電子メールを送信します。	
Einstein メトリクス保護	AIがボットを識別して、開封とクリックを除外しレポートを出力する機能です。	
Einstein エンゲージメント頻度	顧客の行動ログを学習して、顧客への送信頻度を最適化する機能です。	Advanced 以上で利用可能

システム概要図

6



Account Engagementユーザー向け



a Fujitsu company

AIエージェントを利用した運用体験

- ✓ ブリーフィングを使ったキャンペーン生成
- ✓ AIと壁打ちするコンテンツ生成
- ✓ 生成したコンテンツをAccount Engagementで配信

ニーズに合わせた柔軟なセグメント体験

- ✓ 複雑な条件もSQLを利用せずに実装
- ✓ SalesforceのレポートやAccount Engagementではできない抽出実装
- ✓ 抽出結果は、Account Engagementの配信で利用可能

Data 360の環境構築（Provisioningライセンスで可能）

- ✓ 今後の運用に欠かせないData 360の基本設定を実装
- ✓ 自社だけの統合された顧客データ基盤構築

<本プランの強み>

Account Engagementだから
すぐに体験できる

Account Engagementだから
(ほぼ)無償で開始できる

Account Engagementだから
実際に配信でも利用できる

なんとなく始めないために
Data 360の価値も一緒に支援

Salesforceを使っているなら
損しないための伴走プラン

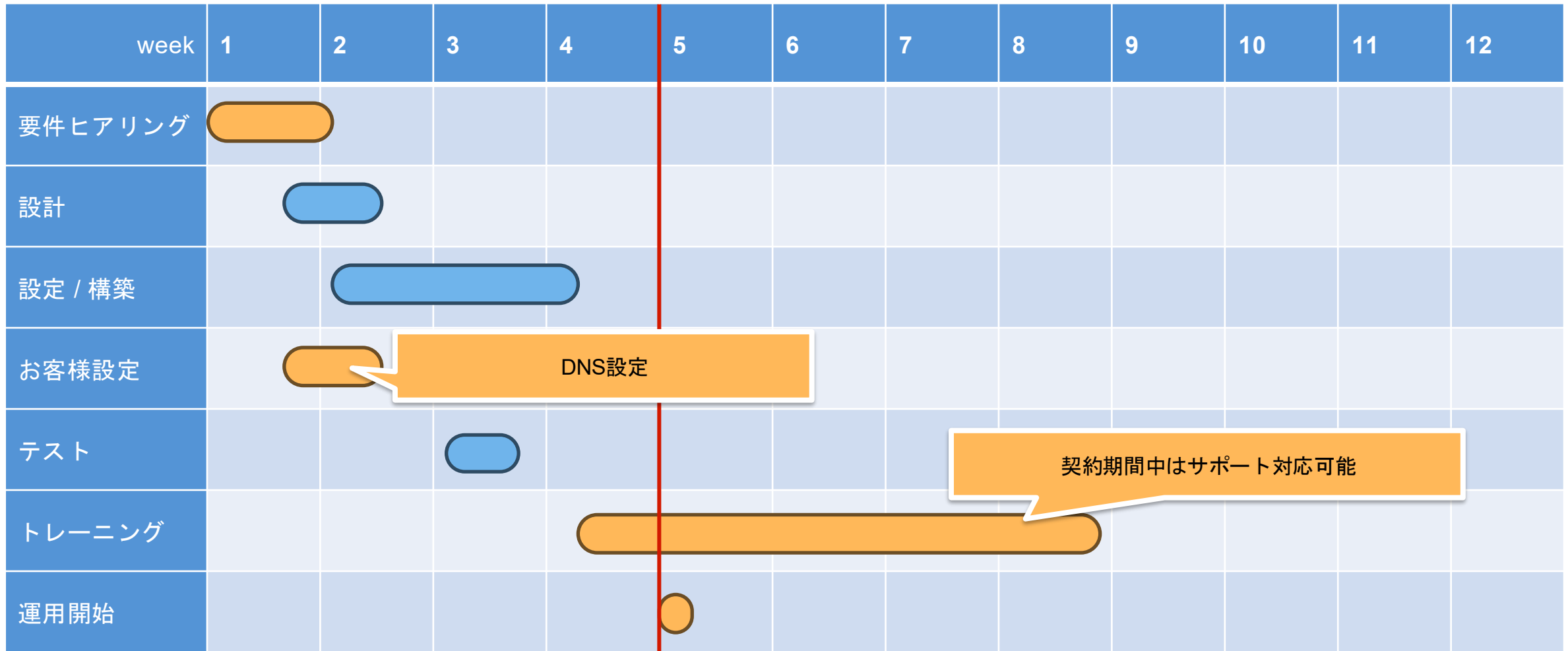
想定スケジュール

お客様&toBeM 作業

toBeMのみ作業

9

目安1か月程度



オプション



a Fujitsu company

要件に合わせてオプション対応

11

ご要件に合わせて、パッケージ内容に加えて柔軟に対応させていただきます。

カテゴリ	オプション名	オプション内容	参考費用
CRM基本設定	データインポート	・別のシステムで管理されている顧客データを受領して、toBeMIにて代理でSalesforceにインポートする作業を実施します。	100,000円～ (レコード数で可変)
CRM基本設定	CRMカスタマイズ支援	・お客様独自のカスタムオブジェクトやカスタム項目を追加したり、画面レイアウトの変更、ダッシュボードレポート作成などを全般的に支援します。	150,000円～ (数や支援範囲により変動)
Marketing Cloud 設定	メールコンテンツ支援	・オリジナルのデザインメールテンプレートを実装するようなご要件に応じたメールテンプレートを制作します。	100,000円～ (数や仕様により変動)
Marketing Cloud 設定	フォーム制作支援	・オリジナルのデザインフォームの実装や、JavaScriptによるフォーム制御を実装するようなご要件に応じたフォームを制作します。	150,000円～ (数や仕様により変動)
Data Cloud 設定	外部データの取込み	・Salesforce外となるAmazon S3や、BigQueryなどにある外部データをData Cloud上に取り込む設定を支援します。	100,000円～ (ファイル数により変動)
運用支援	Tableau活用支援	・ご契約中のTableau上で、Data Cloudの情報を利用したダッシュボードを構築します。テンプレートはご要件に合わせて、技術支援もさせていただきます。	150,000円～ (数や仕様により変動)
運用支援	運用サポート	・作業の代理設定や、設定確認などご要望に応じてご相談くださいませ。	個別見積り

マーケティング&データ活用で目指す姿へ

