



ガイド

AIを活用して購買グループを エンゲージし、ビジネスの成 長を実現する方法

B2Bジャーニーを最適化するための強力な
4つの方法



まとめ



上位エンゲージメントメンバー
Raymond Noel, Whitney Wall



上位関心製品：
給与ソフトウェア



No missing roles



Raymond Noel
CEO

メンバーエンゲージメントスコア



購買グループの役
割を生成



購買グループ
Bodea向けの財務ソフトウェア購入者

アカウント名： Bodea

購買グループのエンゲージメントスコア： 22

購買グループの完全性スコア： 100%

B2Bの市場展開チームは、購買グループの優先順位付け、エンゲージメント、および評価を効果的に行う上で大きな課題に直面しています。マーケティング部門は、現代の営業部門が必要とするアカウントや購買グループのコンテキストを把握しないまま、リードの評価に多くの時間と予算を費やしているケースが多くあります。営業部門は、購買グループの主要なステークホルダーと関係を持ちたいと考えていますが、マーケティング部門から得られるリードのデータやインサイトが限られているため、優先的に取り組むべきアカウントの選択が困難な状況です。営業部門とマーケティング部門の連携不足は、顧客に一貫性のないブランド体験をもたらし、ROIを低下させ、最終的には収益の成長を制限してしまいます。

こうした課題に対応するため、アカウントへのフォーカスと購買グループの精度に注力する新しい戦略が登場しています。この購買グループ優先のアプローチを導入することで、既知および未知のステークホルダーを特定してエンゲージメントを図り、事業部門全体でのB2B購買の意思決定プロセスをより正確に反映することで、セールスサイクルを加速させることができます。マーケティング部門とセールス部門は、共通の視点を持つことで、統合されたインサイト、指標、戦略を通じて、単一の収益チームとして機能し、長年の分断を解消できます。



■ メールトリガー

メール

クラウドベースの会計ソフトウェアを導入する7つの方法

ターゲットアカウント



- 意思決定者
- 実務担当者
- インフルエンサー

しかし、個人やグループをまたいでエンゲージメントを把握し、あらゆる人にパーソナライズされた体験を提供するには、通常は時間のかかる手作業によるデータ照合、コンテンツ管理、計画立案など、多大な手間がかかります。このアプローチを推進する適切なテクノロジーがなければ、人為的なミスが発生し、作業負荷が大きくなりすぎます。

[Adobe Journey Optimizer B2B Edition](#)のようなソリューションは、顧客ライフサイクルのあらゆる段階において、特定の製品に対して購買グループ単位の精度でアカウントを特定、評価、エンゲージするプロセスを簡素化することで、これらの課題に対応できます。

このガイドでは、Journey Optimizer B2B Editionの4つの主要なユースケースを詳細に解説し、購買グループ優先のアプローチを支援する方法をご紹介します。

- セールスサイクルの加速
- 購買グループおよび欠落しているステークホルダーの特定
- パーソナライズされたジャーニーとコンテンツの設計
- マーケティング適格購買グループ (MQBG) によるパイプラインの品質向上

Journey Optimizer B2B Editionの4つの主なユースケース

1. セールスサイクルの加速

現在の課題営業部門は顧客理解に優れ、マーケティング部門は個々のリードの育成に長けています。しかし、マーケティング部門と営業部門が、同じ顧客や購買グループのメンバーを優先して注力していない場合、両部門ともコンバージョンとビジネス収益を最大化できる機会を逃してしまうことになります。

解決策アカウントレベルと購買グループレベルの両方で、営業部門とマーケティング部門のエンゲージメントを統一的に詳細に把握することで、両部門のコミュニケーションが円滑になります。この情報共有により、両部門はアカウントの優先順位をより正確に決定し、バイヤーのニーズにより迅速に対応することができ、最終的にはセールスサイクルを短縮することができます。

アドビのエキスパートによる解説

これまで、企業は、リード、アカウント、購買グループなどのデータとインサイトを1つの統合ビューにコスト効率よく統合することに苦慮してきました。ほとんどの営業部門およびマーケティング部門は、データベース、データ構造、エンゲージメントなどの機能に別々のツールを使用しており、それらにはAIを活用した共有インサイトの生成機能がありません。

Adobe Journey Optimizer B2B Editionを活用した、営業部門とマーケティング部門のギャップの補完

AIを活用したアカウントおよび購買グループのインサイトの共有：アカウントインサイトダッシュボードなどの機能は、マーケティングと営業の両部門のために設計されています。これらの機能は、AIと営業およびマーケティング活動から収集した、統一されたファーストパーティデータを活用して、アカウントおよび購買グループの意図や適格性に関するインサイトを明らかにします。これらのインサイトは部門間で共有されるため、マーケティングはエンゲージメントの優先順位付け、営業担当者はアカウントへのアプローチの優先順位付けを行うことができます。[詳細を見る](#)



購買グループ： Alturaクラウド

アカウント: 非ユーザー
推定アカウント: 500



Shirley Rossi

意思決定者

タイトル：Luma CMO
購買グループAlturaクラウド



購買グループの役割を生成

1. 購買グループと欠落しているステークホルダーを特定

現在の課題B2Bの購買委員会は複雑で、常に変化しています。[Gartnerの調査](#)によると、購買委員会は多くの場合、平均5つの異なる業務部門から5人~11人のステークホルダーで構成されています。営業部門とマーケティング部門は、購買グループに関する明確かつ最新の情報を把握していれば、より効率的に業務を進めることができます。

解決策ギャップ分析を自動化するソリューションを活用すると、過去の成約実績と現在の自社マーケティング活動データにもとづいて、購買グループとグループ内の各個人の役割を容易に特定できます。また、グループに欠けているメンバーを特定するのにも役立ちます。

アドビのエキスパートによる解説

誰もが重要です。購買グループは、多くの場合、従来の購買決定の役割を担ってはいないが、新製品の導入に重要な役割を果たすメンバー（影響力はあるが、アカウントの意思決定者ではないエンジニアなど）で構成される複雑な組織です。意思決定における比重は低いものの、重要な役割を担うメンバーを特定して購買グループグループに加えることは、コンバージョンに不可欠なことです。

Adobe Journey Optimizer B2B Editionによる購買グループ作成の支援

AIエージェント：Audience Agentは、ファーストパーティシグナル、製品の購入意向、CRMデータなど活用して、AIを活用した購買グループ作成を自動化します。Audience Agentは、購買グループの包括性を即座に判断して示すことができます。これにより、チームは有料メディアでどのアカウントを優先的にアクティベートするかなど、リソースの配分を最適化し、広告費の投資対効果を最大化するための取り組みを優先的に進めることができます。

高いエンゲージを示す購買グループ

Hoolim向けLumaCloud

エンゲージメントスコア 96 完全性スコア  100%

ステージ 関心 アカウント Hooli

 高カテゴリ意図

[詳細を表示](#)

急増アカウント

CitiSignal



CitiSignalのエンゲージメントは、直近90日間で前期間比89%増加しました。

 高キーワード意図

[詳細を表示](#)

2. パーソナライズされたジャーニーとコンテンツの設計

現在の課題購買グループのメンバーは、通常、顧客ジャーニーのさまざまな段階にあることはよく知られています。どの段階にあるメンバーも、自身の役割、ソリューションへの関心、所属業界などに応じた情報や体験を期待しています。誰が、何を、いつ、どのように必要としているかを分析するのは非常に時間がかかる作業です。

解決策AIツールを含むソリューションで、視点や作業手段を増やしましょう。自動化により、購買グループの各メンバーに、その役割、アカウント、製品への関心などに合わせてカスタマイズされたコンテンツを容易に提供することができます。ジャーニーを複数のパスに分割するオプションも、さまざまなチャネルで一貫したコンテンツを配信するのに役立ちます。

アドビのエキスパートによる解説

AIアシスタントやAIを活用したソリューションの価値に対する認識が広まるにつれて、効率化の効果はより具体的なものになっていきます。あるアドビの顧客は、見込み顧客とより迅速にやり取りし、質問に迅速に回答できるチャットボット機能により、営業担当者の週の作業時間が8時間短縮されたと述べています。営業担当者は、SMSやメールなどのチャネルごとに異なるメッセージを作成する必要がなくなり、一貫した体験の提供が完全に自動化されました。

Adobe Journey Optimizer B2B Editionによるパーソナライズされたコンテンツおよびジャーニー作成の支援

AIサポート: Adobe Journey Optimizer B2B Editionには、アドビのAIアシスタントコンテンツアクセラレーターが含まれており、アカウント、役割、製品の関心などにもとづいて、各購買グループメンバー向けにパーソナライズされたメールコンテンツを迅速に作成でき、市場投入までの時間を短縮できます。また、Adobe Journey Optimizer B2B Editionには、その場で即座に学習できるインスタントヘルプとベストプラクティスも含まれています。[詳細を見る](#)

ブランドアセット

購買グループ1



購買グループの役割

インフルエンサー ▼

購買グループの役割

発見 ▼

 バリエーションを生成

3. マーケティング適格購買グループ (MQBG) によるパイプラインの品質向上

現在の課題B2Bの購入決定の過程は複雑であり、多くの場合、さまざまな役割や部門にわたる複数の主なステークホルダーで構成される購買グループによって決定が行われます。従来のマーケティングクオリファイドリード (MQL) を使用して、セールス向けの質の高いパイプラインを生成しても、現代的な購入やセールスのプロセスを効率化するために必要なデータやコンテキストは得られません。マーケティング部門と営業部門には、特定の製品やターゲットアカウントに関する購買グループの全体像、需要の正確な状況、取引を進めるために適切な購買グループメンバーに焦点を当てたソリューションなどが必要です。

解決策購買グループ全体のエンゲージメントを測定し、MQBGにもとづいてマーケティング部門と営業部門を連携するソリューションが必要です。このソリューションには、エンゲージメントスコアのしきい値に達すると、購買グループを自動的にMQBGに変換し、貴重なインサイトとともに営業部門に自動的に引き継ぐ機能も備わっている必要があります。[詳細を見る](#)

アドビのエキスパートによる解説

統一された透明性の高いデータや、営業部門とマーケティング部門の連携が欠如していると、戦略上の合意やファネルの優先順位付けが困難になります。リードの適格性判定に、チーム全体で同じデータとツールを共有することで、全員の効率が向上し、担当するパイプラインも効率化され、ROIとコンバージョン率が向上します。

[MQBGに関するブログ](#)で詳細をご覧ください。

Adobe Journey Optimizer B2B EditionによるMQBG選定の支援

エンゲージメントスコア：購買グループに対するエンゲージメントスコアにより、時間を大幅に節約し、適切なタイミングで適切なアカウントに注力することができます。エンゲージメントスコアは、グループがファネルを通過するプロセスの理解を促し、機会を逃さないよう支援します。しきい値に達したグループはMQBGに変換され、優先順位付けされたアウトリーチと緊急度とともに自動的に営業部門への引き継ぎが行われます。



営業部門に通知



購買グループ
Bodea向けの財務ソフトウェア購入者

アカウント名： Bodea

購買グループのエンゲージメントスコア：  22

購買グループの完全性スコア：  100%



Raymond Noel
CEO

メンバーエンゲージメントスコア

 83



適格

収益チームのビジネス成長の推進方法に革命をもたらすAdobe Journey Optimizer B2B Edition

営業部門とマーケティング部門の連携を強化し、アカウントに焦点を当て、購買グループを正確に把握することで、より卓越した顧客体験を提供しましょう。Journey Optimizer B2B Editionは、組み込みのAI機能により、識別、適格性判断、エンゲージメントのプロセスを自動化し、セールスサイクルの加速、購買グループ内のギャップの特定と補完、パーソナライズされたジャーニーの設計、パイプライン品質の向上を実現する精度とスケーラビリティを実現します。業務効率の向上やROIの大幅な向上を目指しているB2B企業にとって価値のあるツールです。

Adobe Journey Optimizer B2B Editionが、高品質なパイプラインの構築と収益成長の最大化を支援する方法について詳しくご覧ください。

[詳細を見る](#)



Adobe, the Adobe logo, Adobe Experience Platform, and Adobe Customer Journey Analytics are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. © 2025 Adobe. All rights reserved.