

Dynatrace社: デジタル化によるスケールアップ でコロナ禍の年に 3180% ROIを達成

Dynatrace社は、Foundryの先進的なデータを活用することにより、MQLの活性化を実現。革新的なデジタル戦略を用いて、自社の成長目標に応え、3000%超のROIを達成。

ケーススタディ

Dynatrace社：デジタル化によるスケールアップで コロナ禍の年に3,180%のROIを達成

ハイライト

企業名：Dynatrace

設立年：2005年（2019年上場）

マーケティング目標：ニッチなオーディエンスからのリード創出の拡大、革新的なアプローチによるコンテンツシンジケーション、質の高いファーストパーティデータを保有するベンダーと連携したABMの実行、高度なデジタルプラットフォームによるMQLの創出

成果：3,180%のROIを達成

概要

Dynatrace社は、可観測性、AIOps、ソフトウェアインテリジェンスを提供する世界有数の企業であり、2019年に上場企業となりました。上場企業への移行後、同社は急速な成長を遂げ、デジタル領域の拡大を開始しました。世界がコロナ禍に見舞われ、かつてないほどデジタル需要が高まるなか、Dynatrace社は豊富なファーストパーティデータを保有するベンダーと、同社に関心のある適格なリードを創出するための、革新的なアプローチを必要としていました。

2020年初頭、Dynatrace社はターゲットを定めた関連性のあるコンテンツによって新しい方法でオーディエンスにリーチできるベンダーを探し始めました。同社はユーザーのセルフナーチャリングを可能にすることを望んでおり、そのためにはユーザーの求める、ユーザーのためのプラットフォームが必要でした。

このケーススタディでは、Dynatrace社がどのようにFoundryのリード創出ソリューションを活用して、オーディエンスにリーチし、独自のコンテンツ体験を大規模に生み出したかを説明します。



プログラムの概要

ターゲット地域：北米

TAM（獲得可能な最大市場規模）：5万8,000レコード以上

ABMアカウント：5,000以上

パラメーター：SLED（州・地方・教育）職員、FED（連邦準備制度）職員、Azureユーザー、AWSユーザー、IT意思決定者、ITエグゼクティブ

「Foundryとの協業の利点は、コンテンツを見込み客の関心に併せてキュレートして、検討中の見込み客を購買へと導くことができた点です。オーディエンス自身が選択する形でエンゲージメントを獲得することができました。これは、以前はできなかったことです」

エイミー・ホーガン氏
Dynatrace社
Digital Capability ディレクター

Foundryのソリューションを採用

2020年6月、Dynatrace社はFoundryのマルチコンテンツサイトを活用し、北米全体のニッチなオーディエンスにターゲティングしました。

従来多くのリード創出プラットフォームでは、エンゲージメントを把握することができませんでしたが、Foundryのソリューションはすべてのインタラクションを追跡し、オーディエンスが自分のペースでコンテンツを閲覧・理解できるようにして、質の高いリードを生み出します。

活用から9か月という短期間で、Dynatrace社は社内の成長目標を達成、MQLを30%増加させました。同社はFoundryのソリューションを活用し、新しいオーディエンスの関心を喚起しながら、既存の顧客企業への支援も引き続き提供することができました。



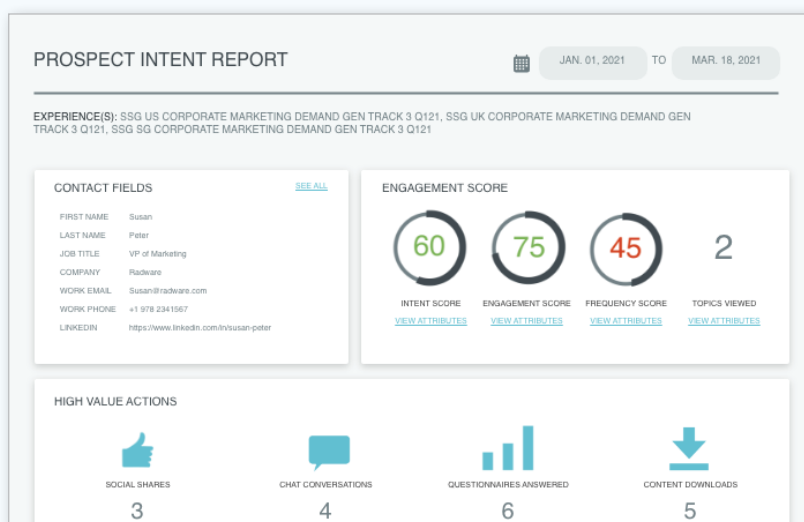
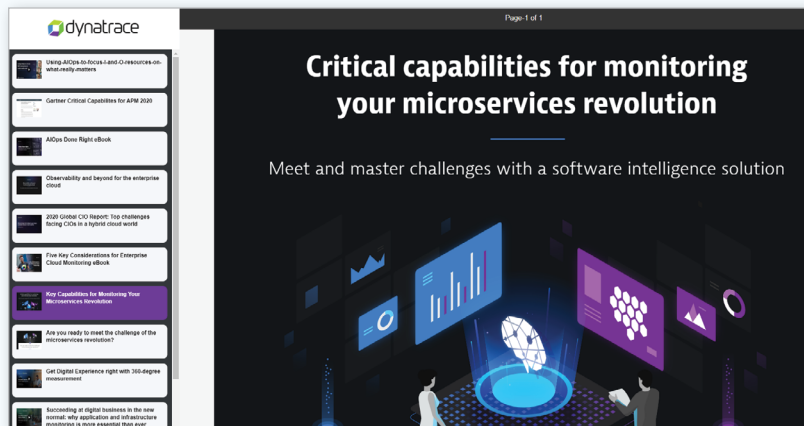
ソリューション

Dynatrace社がMQLを30%増やすという重要なマーケティング目標を掲げたのは、コロナ禍以前のことでした。そして、パンデミックが発生したため、新たな方法でオーディエンスのエンゲージメントを獲得し、その目標を達成する必要が生まれました。

FoundryはDynatrace社による次の活動を支援しました。

- ブランドが認知されていない領域でコンテンツのプロモーションを行い、ブランド認知度を高める
- ユーザーが自分の進む道を選択できるようにし、質の高いリードを生み出す
- 各エンゲージメントを捕捉し、インテントの全体像を把握する

同社のDigital Capabilityディレクターであるエイミー・ホーガン氏は、このソリューションを「『Netflix型』のリード創出プログラム」と表現し、次のように述べています。「このソリューションは機能的で、コンテンツとのエンゲージメントを把握できるため、オーディエンスが本当は何を視聴したいのかを理解するために役立っています」



First Name	Last Name	Last Visited	Email	Job Title	LinkedIn	Phone Number
Diane	Bates	03/18/2021 03:20PM	diane@bates.sg	Regional Sales Director	https://www.linkedin.com/in/diane-bates	+65 4438 5272
Elena	Fry	03/18/2021 10:45AM	elena.fry@gmg.com	Head of Business Development	https://www.linkedin.com/in/elena-fry	+44 2404 92302
Jake	DiMedica	03/18/2021 11:34AM	jdiomedica@acnemediast.net	Corporate Marketing Manager	N/A	+1 (878) 793-1642
Lucas	Castagnio	03/18/2021 02:34PM	lucas@hufico.com	VP of Marketing	https://www.linkedin.com/in/lucas-castagnio	+44 7028 23603
Byron	Byron	03/18/2021 02:57PM	byron@hufico.com	Regional Marketing Director	https://www.linkedin.com/in/lucas-byron	+852 4509 7213
Marcus	Abelling	03/18/2021 03:38PM	mabeling@bow.com	Design Head	https://www.linkedin.com/in/marcus-abeling	+1 (720) 638 8555
Patricia	Ancient	03/18/2021 03:22PM	patricia.ancient@bes.com	Digital Marketing Manager	https://www.linkedin.com/in/patricia-ancient	+1 (603) 340 8522
Robert	Delano	03/18/2021 12:19PM	robertdelano@esam.com	AVP Sales APAC	https://www.linkedin.com/in/robert-delano	+1 (788) 893 9500
Sofiane	Cesiva	03/18/2021 02:07PM	scesiva@suahk.com	Director of Demand Gen, Hong Kong	https://www.linkedin.com/in/sofiane-cesiva	+852 3402 0088

キャンペーン内容

Foundryのリード創出ソリューションは、1億5,000万以上のBtoBレコードからなる総合的なファーストパーティデータベースを土台として稼働しています。そのため、FoundryはDynatrace社のABMパラメーターを照合し、効率的にターゲットオーディエンスにリーチすることができました。

- 6か月間で、Dynatrace社は14の独自のリード創出キャンペーンを立ち上げました
- 6つのキャンペーンは、SLEDやFEDの職員など、北米の行政プロフェッショナルをターゲットとしました
- 7つのキャンペーンは、AzureやAWSといった特定のクラウドアプリケーションを利用しているIT意思決定者をターゲットとしました
- キャンペーン後のレポートでは、ユーザーがDynatrace社のコンテンツとどのようなインタラクションを行い、どのようなタイプのコンテンツを消費したのかを明らかにしました

ホーガン氏は次のように述べています。「参考になるデータやフィードバックが得られました。これらのプログラムで明らかになったことを受けとめて、Eメールによるリード育成やソーシャルエンゲージメントなどの他のキャンペーンに活用したいと思います」

導入成果

「Foundryとの協力は、成長需要を満たすための後押しとなりました。コロナ禍の年にMQLを30%増やすことを求められ、それを達成することができました。Foundryの協力がなければ、これは成し得なかったかもしれません。困難な時期に他のたくさんの企業が無事に営業できるよう支援できたため、この取り組みは有意義なものでした。Foundryが弊社の成長を後押ししてくれたからこそ、弊社は他社の成長を後押しすることができたのです」

エイミー・ホーガン氏 (Dynatrace社、デジタル機能担当取締役)

1,608
新規リードの数

85%
新規リードの割合

457
ラストタッチMQL

3,180%
累積ROI

164%
MQLのROI

Foundryの最新情報

ニュースレター:メディアやマーケティングのトレンド、Foundry独自の調査結果、製品やイベントの情報をニュースレターで配信しています。ご登録は[FoundryCo.com/newsletter](https://foundryco.com/newsletter)で受け付けております。

Twitter: [@FoundryIDG](https://twitter.com/FoundryIDG)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/foundryidg/>

Website (グローバルサイト) : foundryco.com

Website (日本サイト) : foundryco.com/japan

Foundry (ファウンドリー) のご案内

弊社Foundryのビジョンは、テクノロジーを正しく活用することで世界をより良い場所にすることです。なぜなら、テクノロジーが適切に使われることは、世の中の善のために良い力となると信じているからです。

Foundry (an IDG, Inc. company) は、信頼されるVoiceとして、知識やエンゲージメント、そしてテクノロジーやセキュリティに関する意思決定をする人たちのコミュニティとの関係を深める、品質の高いコンテンツを提供しています。こうしたコンテンツを配信する弊社メディアブランドであるCIO[®]、Computerworld[®]、CSO[®]、InfoWorld[®]、Macworld[®]、NetworkWorld[®]、PCWorld[®]そしてTech Hiveは、最も影響力のあるテックバイヤーを対象に、進化するテクノロジー業界の最新情報を提供しています。

こうした信頼されたブランドと、弊社のグローバル規模のデータインテリジェンスプラットフォームを使い、市場の動向から購買意欲を特定、活性化することでお客様の成功をサポート致します。また、マーケティングサービスとしては、ビデオ、モバイル、ソーシャル、デジタルなど、様々なメディアでマーケティングに特化したコンテンツも作成しています。

詳細はfoundryco.comにてご確認下さい。