

## 「待つだけ」で商談が増える営業 DX

クラウドサーカス、MA ツール×人的支援を統合した新プランを

月額 8.6 万円から提供開始

Cloud CIRCUS

月額  
8.6万円~  
提供開始

「待つだけ」で  
商談が増える  
営業DX

✓ MAツール × インサイドセールスBPO統合  
✓ 商談数3.5倍 | 営業工数60%削減

クラウドサーカス株式会社

スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都、代表取締役：本郷秀之、証券コード：3393）は、連結子会社のデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社（本社：東京都、代表取締役社長：金井章浩）が、MA ツール「BowNow」とインサイドセールス BPO を統合した新サービスを月額 8.6 万円から提供開始することを発表いたします。

本サービスは、見込み顧客の発掘からアポイント獲得まで「ツール×プロ人材」で完結。営業担当者は商談対応のみに専念でき、導入企業では商談数 3.5 倍、営業工数 60%削減、商談獲得単価 1/2 という劇的な成果を実現しています。

サービスサイト：[https://bow-now.jp/inside\\_bpo/](https://bow-now.jp/inside_bpo/)

## ■ MA ツールとプロ人材を 1 パッケージに。月額 8.6 万円から始める営業 DX

従来、企業が新規商談を創出するには、「MA ツール導入→運用担当者の確保→インサイドセールス体制構築」という 3 つのハードルがありました。本サービスは、これらを月額 8.6 万円の 1 パッケージに統合。初期投資ゼロ、最短翌週稼働で、すぐに商談創出体制を構築できます。

## 他社との圧倒的な違い

	一般的なMAツール	IS専門代行	本サービス (BowNow×インサイドセールスBPO)
月額コスト	3~30万円	50~70万円	8.6万円~
稼働開始	1~3ヶ月	1ヶ月	最短翌週
見込み客可視化	自社で設定	×	◎ 全自動 ✓
アポ獲得	自社対応	○	◎ プロ代行 ✓
データ蓄積	○	△ レポートのみ	◎ 完全自動 ✓

### ■ 選ばれる3つの理由

#### 理由1：営業は「3つのタスク」だけ。あとは全自動

営業担当が行うのは、「①名刺登録」「②月1回のメール配信」「③商談履歴入力」のみ。リード発掘、ホットリードの創出、架電、追客はツールと専門チームが代行するため、営業は「売ること」だけに集中できます。

#### 理由2：「今、興味がある顧客」に、即座にアプローチ

WebサイトやメールでのアクションをMAツールがリアルタイム検知・通知。興味が高まったその瞬間にプロのインサイドセールスが架電し、BANT情報（予算・決裁権・ニーズ・導入時期）をヒアリング。確度の高い商談だけを供給します。

#### 理由3：アポに至らなくても「宝の山」が貯まる

商談化しなかった顧客の情報も、全て自社の営業資産として蓄積。「今は時期尚早」な顧客を見逃さず、将来の掘り起こしに活用できます。担当者が退職しても、ノウハウは会社に残り続けます。

### ■ 驚きの導入実績

- IT・情報通信業 A社：月間商談創出数が3.5倍に急増
- 製造業 B社：営業担当の工数を60%削減、コア業務に集中
- 人材サービス C社：商談獲得単価が2分の1に改善、ROI大幅向上

「忙しくて新規開拓に手が回らない」「名刺が眠ったまま」という企業が、最小リソースで継続的な商談供給ラインを確立しています。

## ■通常、自社構築なら「人件費月 30 万円＋採用・教育コスト」が必要

インサイドセールス担当者を 1 名採用する場合：

- 採用コスト：50～100 万円
- 月額人件費：30～50 万円
- 教育期間：3～6 ヶ月（その間の成果はゼロ）
- 退職リスク：ノウハウ消失

本サービスなら、月額 8.6 万円で即戦力チームを獲得。採用・教育・退職リスクから完全に解放されます。

## ■料金プラン

ベーシックプラン：月額 8.6 万円～

MA ツール「BowNow」＋インサイドセールス BPO＋専任 CS 伴走サポート＋メールテンプレート 100 種

グロースプラン：月額 22.6 万円～

ベーシック内容に加え、Google 広告運用・LP 制作・ホワイトペーパー制作で集客から商談化まで完全ワンストップ

## ■『BowNow（バウナウ）』について

BowNow（バウナウ）のコンセプトは、「シンプル」「低コスト」「使いこなせる」です。高機能すぎない本当に必要な機能だけに絞り、専門知識不要でマーケティング初心者や中小企業でも手軽に導入・運用でき、即座に商談創出（ホットリード抽出）に繋がられる国産の MA ツールとして設計されています。Web サイト訪問者の行動分析、リード管理、メール配信、フォーム作成など、デジタルマーケティングに必要な機能をワンストップで提供します。



# BowNow

リードを探す

★ 保存した検索条件

- 検索条件1：マニファクトリアアクセス
- 検索条件2：テストサイトアクセスは除外
- 検索条件3：サブドメイン検索

検索条件 クリア 検索

検索結果

- > ユーザアクションの指定
- > リード登録日の指定
- > 最終アクションの指定
- > 管理情報の指定
- > 配信状況の指定
- > 企業情報の指定
- > 総務情報の指定
- > 企業情報の指定

リードステータス分布

	ステータス1	ステータス2	ステータス3	ステータス4
検索条件1：マニファクトリアアクセス 10 新規登録 ▲2	2 ステータス1	2 ステータス2	1 ステータス3	0 ステータス4
検索条件2：テストサイトアクセスは除外 15 新規登録 ▲4	3 ステータス1	4 ステータス2	2 ステータス3	0 ステータス4
検索条件3：サブドメイン検索 23 新規登録 ▲12	4 ステータス1	6 ステータス2	3 ステータス3	0 ステータス4
現在の検索結果 23 新規登録 ▲12	4 ステータス1	6 ステータス2	3 ステータス3	0 ステータス4
すべてのリード 756 新規登録 ▲565	4 ステータス1	6 ステータス2	3 ステータス3	0 ステータス4

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL：release@startiaholdings.com

## BowNow の特徴 :

- **無料プランから始められる** : 初期費用 0 円、月額 0 円のフリープランで手軽にスタート可能
- **直感的な操作画面** : 専門知識不要で、誰でもすぐに使いこなせるシンプル設計
- **充実の分析機能** : 企業単位・個人単位での行動履歴追跡、ホットリード自動抽出
- **柔軟な連携機能** : 名刺管理ツールや SFA/CRM とのデータ連携で営業活動を効率化
- **MA ツール×インサイドセールス代行** : アポ獲得代行まで行うサービスの提供を強化
- **導入実績** : 16,000 社 (2025 年 12 月末時点)

BowNow 公式サイト : <https://bow-now.jp/>

無料から登録可能 : [https://bow-now.jp/free\\_form/](https://bow-now.jp/free_form/)

## ■クラウドサーカスについて

ミッションとして「働くに楽を。」を掲げるクラウドサーカスは、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。中小企業を中心に 67,000 件以上導入頂き(2025 年 12 月末時点)、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

### 【会社概要】

会社名 : クラウドサーカス株式会社

所在地 : 東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 21 階

代表者 : 代表取締役社長 金井章浩

資本金 : 150,000 千円

設立 : 2009 年 4 月 1 日

事業内容 : デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、  
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

HP : <https://cloudcircus.jp/company/>



## ■スターティアホールディングスについて

スターティアホールディングスグループは、DX ソリューション(事業会社:クラウドサーカス株式会社)と IT インフラ(事業会社:スターティア株式会社等)を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めていきます。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガンに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名 : スターティアホールディングス株式会社

所在地 : 東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 19 階

代表者 : 代表取締役社長 本郷秀之

資本金 : 824,315 千円

設立 : 1996 年 2 月 21 日

上場取引所 : 東京証券取引所 プライム市場 (証券コード : 3393)

事業内容 : グループ会社の経営管理等

HP : <https://www.startiaholdings.com/>



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : [release@startiaholdings.com](mailto:release@startiaholdings.com)