

本表は、ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズが2018年にMarketing Automation Tool選定を実施した際に作成した評点結果です。

これならどんなMAでも評価できる、というものではないし、特定製品を推奨するものではありません。あくまで参考資料としてご利用ください。

本表を使うことで何かの不利益や損害が発生したとしても、一切の責任は負いかねます。参考資料としての再配布はOKですが、商用利用はご遠慮ください（作成オーナーが勤めるケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズを除く）。

※使用方法については、EnterpriseZine連載『スーパープレイヤーに頼らないDX時代の強い組織の作り方、動かし方』の第6回をご覧ください。

No	評価カテゴリ (合計80点満点)	評価項目	評価方法	ツール A	ツール B	ツール C
1	機能の実現性 (30点満点)	【業務の理解度】 ・当社の独自性（業態、営業スタイル）を汲み取った提案になっているか。 ・RFPの内容を理解し、依頼内容に対する確に提案できているか。 ・「こうすれば実現できる、といったクールな提案があるか。	3つの評価項目に対して、それぞれ3つのツールを横並びで比較して順位をつける。 配点： 1位 10点 2位 5点 3位 0点	4.0	10.0	3.0
		【機能の実現性】 ・ToBe業務、FMに対するFit率、デモンストロを踏まえ、実現可能な提案か。 ・過剰なスペックの提案になっていないか。 ・受け入れがたい前提・制約事項がないか。		5.0	10.0	4.0
		【コスト削減のための提案力】 ・弊社の現状や要求を鵜呑みにしてリッチな提案をするのではなく、コスト削減に繋がるCanBeを提案できているか。		5.0	7.5	6.0
4	導入アプローチ (25点満点)	【スケジュールの妥当性】 ・RFPに記載した条件に合ったスケジュールか。 ・それぞれの要求に対して妥当な開発工数を提示しているか。 ・RFPに記載した条件に合ったスケジュールでない場合、妥当な説明はあるか。	5つの評価項目に対して、それぞれ○からXまでの4段階で評価する。 配点： ◎ 良い。調整が軽微で済みそう。 5点 ○ 普通。可もなく不可もなく 3点 △ イマイチ。再提案が必要 1点 × ダメ。お話にならない 0点	2.8	4.0	3.8
		【プロジェクト体制の妥当性】 ・提案したスケジュールを進めるための現実的なプロジェクト体制か。 ・当社とベンダーの役割と工数が明確か。		2.6	4.3	2.2
		【導入アプローチの妥当性】 ・導入アプローチに説得力があるか。 ・当社側に無理を強いられるアプローチになっていないか。		3.0	4.0	2.8
		【品質管理の妥当性】 ・設計、開発、テストの品質管理ドキュメントがきちんとあるか。 ・品質に問題があると分かった場合、品質向上のアプローチに妥当性があるか（影響範囲調査やリグレッションテストを行うなど）。		1.8	1.5	2.2
		【契約形態・費用変動リスク】 ・当社の希望する契約形態での提案になっているか。 ・費用変動リスクとなる、前提事項・制約事項が存在するか。		2.2	2.3	1.4
9	非機能要求 (5点満点)	【非機能要求への対応】 ・非機能要求に見合った提案をしてきているか。過剰なスペックな提案になっていないか。 ・業務処理量、パフォーマンス等は非機能要求を満たしているか。	「導入アプローチ」と同じ方法で評価する。	2.8	3.8	3.4
10	運用サポート (5点満点)	【運用サポートの充実度】 ・サポート体制は充実しているか。（例：WEB問合せから2営業日以内に回答） ・緊急時の対応スピードは速いか。 ・各会社の要件を満たすサービスを提供可能か。 ・弊社内運用についてアドバイスがあるか。	「導入アプローチ」と同じ方法で評価する。	1.5	3.5	3.0
11	会社の信用度 (5点満点)	財務諸表上、経営基盤は安定しているか。	「問題なさそう」か「不安」かを評価する。 配点： 「問題なさそう」 5点 「不安」 0点	1.3	3.8	5.0
12	デモプレゼン (10点満点)	説明が分かりやすいか	5つの評価項目に対して、それぞれ「よい」「普通」「不安」を評価する。 配点： 「よい」2点 「普通」1点 「不安」0点	1.8	2.0	0.8
		質疑応答は明確か		1.8	2.0	0.8
		熱意・積極的な姿勢を感じるか		1.2	2.0	1.0
		仕事を任せたいと思うか／ 一緒に仕事をしたいと思うか		1.4	1.7	0.8
		当社の業務を理解したうえで、提案しているか		1.4	2.0	0.8
合計				39.6	64.4	41.0