

SynergyMarketing

PressRelease

Synergy! 360 新機能搭載

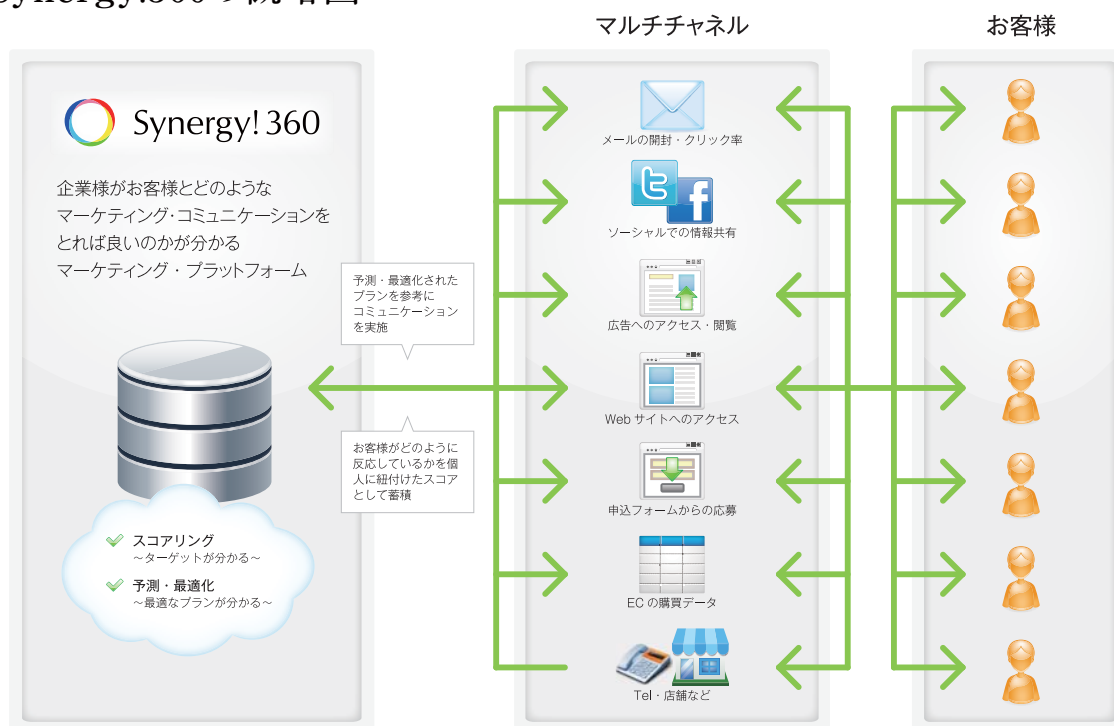
企業様のCRM活動を支援する、シナジーマーケティング株式会社は、2012年8月29日(水)、クラウド型のマーケティング・プラットフォーム「Synergy!360」に、新機能を搭載します。

Synergy!360は、あらゆる顧客接点のデータを統合し、複合的に分析することで、企業様が、お客様とどのようなマーケティング・コミュニケーションを取れば良いのかが分かるサービスです。

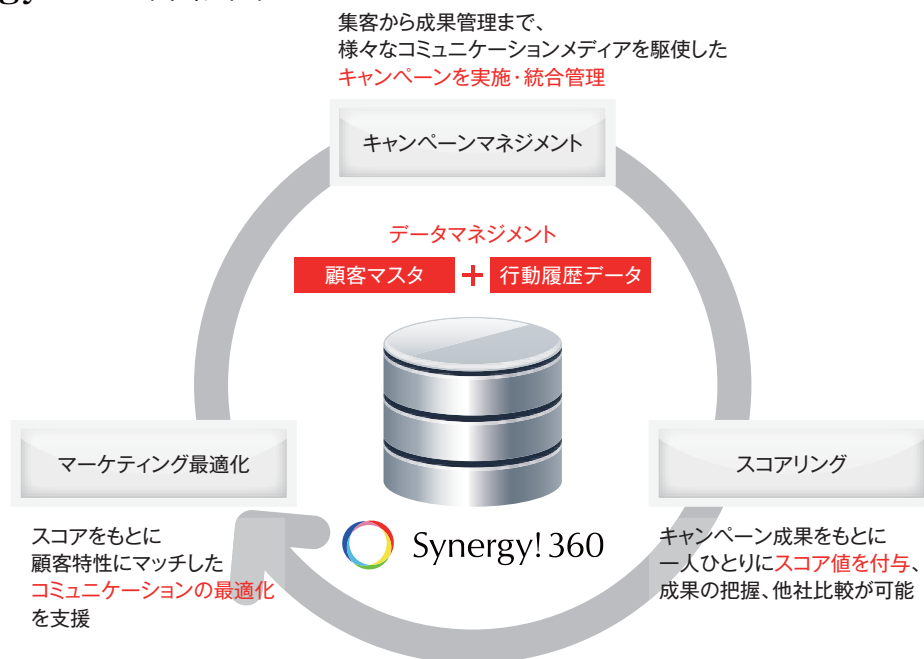
具体的には、企業様があらゆるチャネルを通じて実施するコミュニケーションに対する、お客様の反応の一つひとつ(Webサイトへのアクセス、メールの開封・クリック、ソーシャル上での情報共有、申込みフォームからの応募など)を個人に紐づいた「スコア(評点)」として蓄積できます。

これにより、実施した施策の成否をスコアで評価できるようになるので、企業様のマーケティング活動のPDCAサイクルに、成果を増幅するためのフィードバックループが生まれます。また、スコアの集計値を用いて、ターゲットとなる優良顧客(ハイスコアなお客様)を自動でセグメントできるので、響くターゲットに向けて、効果的かつ効率的なコミュニケーションが可能となります。

■ Synergy!360の概略図



■ Synergy!360の詳細図



■ 新しく搭載される機能はどのようなものか?何ができるようになったのか?

① Webプロモーションをワンストップで運用できます。

- キャンペーントラッキング機能 Synergy!360が発行するトラッキングタグをWebサイト上に埋め込むことにより、流入からコンバージョンまでの2地点間のキャンペーン効果を測定できます。アクセス解析ツールと違い、システム連携なしに顧客情報との紐づけが可能です。
- キャンペーンレポート機能 キャンペーンに対する「流入数」「コンバージョン数」「離脱数」をマルチチャネルで計測し、レポートする機能を搭載します。また、アクセスデバイス情報(PC経由、スマートフォン経由など)や時間帯などの評価と合わせ、最適なコミュニケーションプランの立案につなげることが可能になります。

このような企業様におすすめです↓

- ・現在、メルマガ配信後のクリック率を確認する程度の効果測定しかできていない企業様。
→ Synergy!360で、自然流入してくるユーザーの流入状況、検索ワードなどを把握し、コミュニケーションを改善することができます。
- ・複数の集客チャネルでセールを告知しているが、どのチャネルの効果が良いのか分からないEC事業者様。
→ 高価なアクセス解析ツールを導入せずとも、Synergy!360で、必要な効果測定が行え、効果的なチャネルを絞り込むことができます。
- ・小売りでの流通がメインであるため、お客様の購買状況を把握しづらいBtoCメーカー様。
→ Synergy!360の、キャンペーンの反応状況などから、アクティブな顧客層を見極め、その特性をマーケティング活動に活かすことができます。

※①での「キャンペーン」とは、メールやフォームなどの複数の「メディア」を使った、お客様との一貫したコミュニケーション施策のことを表現しています。
例えば、メールマガジンの配信を行う場合は、Webフォームからメールマガジンの登録を受けて、実際にメールを配信するという施策が必要になるので、これらを1つの「キャンペーン」として表現しています。

②自社のお客様を知ることができます。

●スコアリング機能 メールをクリック、フォームからのコンバージョン、商品サイトへのアクセス、そしてソーシャル上の行動履歴など、お客様のインターネット上の反応をスコアとして個人に紐づけし、「優良顧客層」を可視化できる機能を搭載します。セグメント化された顧客層を抽出することにより、ターゲットを絞ったコミュニケーションが可能になります。

③ソーシャルメディアと連動したキャンペーンが実施できます。

●ソーシャルメディアプロモーション機能 ソーシャルメディア (FacebookおよびTwitter) のIDで応募可能なキャンペーンを作成できる機能と、その情報を拡散させるためのシェア機能を搭載します。ソーシャルメディアを活用した情報の拡散により、これまでアプローチできなかったユーザーに対する拡散効果が見込め、集客拡大、見込み顧客の獲得が可能になります。また、Synergy!360の顧客IDと、ソーシャルメディアのIDをAPI連携することで、お客様のソーシャル上での行動データの取得も可能になります。

このような企業様におすすめです ↓

・ソーシャルメディアで公式アカウントを運用しているものの、有効活用できていない企業様。

→ Synergy!360で、ソーシャルメディアのIDで応募できるキャンペーンを展開し、その波及効果でネットワーク上のユーザーへもアプローチできるので、ソーシャルメディアを起点とした新たな会員獲得ができます。

※③での「キャンペーン」とは、企業や団体などが、目的を持って人々に対して働きかける、一般的な宣伝・販売促進活動のことを指します。

④デバイスを識別して最適なコミュニケーションができます。

●スマートフォン対応機能 お客様のアクセス端末に応じて、登録や申込み、そしてプレゼント応募などのフォームを自動で最適化表示する機能を搭載します。また、モバイル端末からのアクセス時にスマートフォン/フィーチャーフォンを自動識別しますので、スマートフォン利用率の把握や、デバイスに合わせたコミュニケーションが可能になります。

■今後のバージョンアップはどのような計画か？

今後は、直近2,3ヶ月の間にスコアリング、各種レポート機能の強化、ソーシャル機能の拡張を進めてまいります。また、年末を目処にキャンペーン最適化機能をリリースする予定です。

■いくらで利用できるのか？

料金体系		Standard Edition	
初期費用		¥150,000	
月額費用	顧客数	~5,000	¥25,000
		~20,000	¥60,000
		~50,000	¥120,000
		~100,000	¥220,000
		100,001~	+ ¥100,000 @10万件
ユーザアカウント		50	
データベース		100	

※顧客数は各データベースに格納されたデータ数の合計値です(履歴型データは含みません)。

■どのような企業が利用しているのか? ~新機能追加への期待~

ディーエムジーイベント・ジャパン株式会社
中村寛子 様

dmg :: events

ディーエムジーイベント・ジャパンは、Synergy!360の新機能搭載に期待を寄せています。

現在、弊社が主催する、世界最大級のデジタルマーケティングイベントad:tech tokyoの告知において同サービスを活用しています。具体的には、過去の来場者様と出展社様、約15,000名に対して、メールによる定期的な情報提供を行うことで、イベントに対する期待感を高め、来場者登録と出展申込みを促すために活用しています。

2か月後の今年の開催に向けても、メール配信を起点とした多くの参加申込みを頂いており、過去最大級のスケールのイベントになるのではないかと予想しています。

今後は、同サービスに新たに搭載された、ソーシャルCRMに関する機能を活用し、来場者様や出展社様に、ソーシャルを通じて情報をシェアして頂くことで、イベントの有益性をさらに拡散し、新たな来場者の獲得につなげられればと考えています。

→シナジーマーケティングの提供するクラウドサービスのご契約件数は、4,000件(2012年8月時点)。業種・業態を超え、上場企業様から中小企業様にいたるまで、多くのご支持と信頼をいただいている安心・安全なクラウドサービスです。

■どのような会社が提供しているのか?

会社概要

名称：シナジーマーケティング株式会社

代表者：代表取締役社長 兼 CEO 谷井等

上場市場：大阪証券取引所 JASDAQ (証券コード：3859)

設立：2005年6月

資本金：1,155百万円(2012年3月末現在)

本社：〒530-0003 大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ21F

東京支社：〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町1-1 住友市ヶ谷ビル5F

URL：<http://www.synergy-marketing.co.jp/>

事業概要：CRM(顧客関係管理)関連サービスの提供から、お客様とのコミュニケーション戦略の構築支援まで、企業様のCRM活動全般を支援しています。提供する主なサービスは、クラウド型マーケティング・プラットフォーム「Synergy!360」と、クラウド型社会知データベース「iNSIGHTBOX」です。

お問い合わせ先：シナジーマーケティング株式会社 コーポレートコミュニケーション室：房本

TEL：06-4797-2500 E-mail：press@synergy101.jp

Synergy
Marketing

■さらに詳しくお知りになりたい方は、以下のURLから詳細をご覧ください。

Synergy!360製品サイト ⇒ <http://www.synergy360.jp/>

Synergy!360の将来像と独自性についてのインタビュー記事 ⇒ <https://f.msgs.jp/fcnts/gmp/tokyoit360.pdf>