

SynergyMarketing

PressRelease

シナジーマーケティング 高精度なマーケティングアプローチを実現する マーケティングナビゲーター「Synergy!360」 の提供開始

クラウド型CRMシステムの提供でマーケティングROIの最適化を支援する、シナジーマーケティング株式会社(大阪市北区 代表取締役社長 兼 CEO:谷井等 証券コード:3859)は、2011年11月11日(金)、マーケティングアプローチを新次元の精度へと高める、マーケティングナビゲーター「Synergy!360」の提供を開始します。

今回提供を開始する「Synergy!360」は、「Synergy!」のサービス提供を通じて培った高い技術力やノウハウを集約して開発した次世代型のマーケティングシステムです。これからのマーケティング活動において、お客様とのコミュニケーションは量ではなく、お客様の興味や限られた意思決定のタイミングに合わせて、いかに質の高いコミュニケーションが図れるかが成功のカギとなります。それらを実現するためには、お客様を囲い込むのではなく、お客様に関するデータを集約・共有し、モニタリングすることで、最適なタイミングに情報発信することが必須です。「Synergy!360」は、これからのマーケティング活動において重要となる、データの「蓄積」「分析」「活用」「共有」を実現する機能を搭載し、よりスピーディーに、より高い精度で企業様とお客様一人ひとりの関係を確かなものへと導くマーケティングプランをご提案するシステムです。

ぜひ、「Synergy!360」をご活用いただき、お客様と最適なコミュニケーションを図ることで、マーケティングROIの最適化を実現ください。「Synergy!360」は、企業様のマーケティングアプローチを新次元へとナビゲートします。

■「Synergy!360」オフィシャルサイトはこちら ⇒ <http://www.synergy360.jp>

■製品概要に関してはこちら ⇒ <http://www.crmstyle.com/press/docs/Synergy360.pdf>

■会社概要

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

本社：〒530-0003 大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ21F

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

設立：2005年6月

資本金：1,154百万円(2011年9月現在)

事業概要：シナジーマーケティングは、消費者行動予測技術の提供による販促活動の最適化と、One to One Marketing の啓蒙による企業様とお客様のより良い関係づくりを通して、マーケティングコストの合理化を支援しています。主力製品として、“顧客インサイト”の獲得を支援する社会知データベース「iNSIGHTBOX」と、高精度なマーケティングアプローチを実現するマーケティングナビゲーター「Synergy!360」を提供しています。

SynergyMarketing

PressRelease

■「Synergy!360」を提供開始するにあたり、下記の方よりエンドースメントを頂戴しています。

GEヘルスケア・ジャパン株式会社 ライフサイエンス統括本部
マーケティングコミュニケーション スペシャリスト
藤元宏和 様



GEヘルスケア・ジャパンは、シナジーマーケティングが提供開始する新サービス「Synergy!360」に期待を寄せています。医療・研究機関向けの各種技術・製品・サービスを提供しているGEヘルスケア・ジャパン株式会社において、大学・製薬企業等でのライフサイエンス研究を支援する製品・サービスを担っているライフサイエンス統括本部は、販売代理店を介して製品を販売するBtoBtoCのビジネスモデルです。そのため、実際に製品を扱うエンドユーザーのリアルな声やニーズなどは間接的にしか把握できません。現在は、同社の「Synergy!」を活用し、メールでの情報提供やアンケートを実施することで、メール会員様と直接コミュニケーションを図り、お客様の声としてマーケティング活動へと反映しています。

消費者のFacebookやTwitterなど、ソーシャルメディアが普及し、消費者一人ひとりが気軽に情報発信ができるようになってきた昨今では、より戦略的にお客様の声を収集し、マーケティング活動に活かしていくことが求められています。

このような状況に対応していくためには、ソーシャルメディアに散らばるお客様のリアルな声の収集やアンケートだけでは把握できないニーズの洗い出し、エンドユーザーのナーチャリング活動、代理店との密なコミュニケーションなど、今後のマーケティング活動における課題は多くあります。

今回提供開始される「Synergy!360」は、メールのみならずFacebookやTwitterなど増加する新たなコミュニケーションチャネルに対応し、効果測定と統計データなどの活用によって、お客様それぞれに最適なコミュニケーションプランがシステム側からナビゲートされます。マーケティング担当者は、その提案に対して適切な判断を行えばよいため、煩雑な作業に手を煩わせることなく、よりマーケティングの成果を追求することができます。「Synergy!360」の活用による、さらに精度の高いマーケティングプランの実現と、より一層の成果の向上を期待しています。

株式会社楽天野球団 事業一部
マネージャー
大石幸潔 様



株式会社楽天野球団は、シナジーマーケティングによるクラウド型マーケティングナビゲーター「Synergy!360」のサービス提供開始を歓迎します。

当社では、東北楽天ゴールデンイーグルスの運営にあたり、お客様であるファンの皆様と良好なコミュニケーションを築くことを心がけています。当社から一方的に情報を発信するだけでなく、ファンの皆様の生の声を収集し、直接対話する手段のひとつとしてSynergy!を活用しています。

スタジアムでの対面接点とメールでのコミュニケーションのどちらにも言えることですが、「どれだけコミュニケーションを図るか」だけではなく、「どうコミュニケーションを図るか」ということも大切ですので、Synergy!360がコミュニケーションを最適化し、ファンの皆様と球団を一体化させるためのナビゲーターとなることを期待しています。

SynergyMarketing

PressRelease

■お問合せ先

<お客様からのお問合せ先>

シナジーマーケティング株式会社 営業部 東日本クラウドグループ:大塚智公

TEL:03-5261-7511 E-mail: sales@synergy101.jp

<報道関係の方のお問合せ先>

シナジーマーケティング株式会社 広報販促グループ:原田紗斗子

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