

SynergyMarketing

PressRelease

シナジーマーケティング クラウド型社会知データベース 「iNSIGHTBOX」の提供開始

“顧客インサイト”の獲得を支援し
企業様とお客様との幸せなコミュニケーションの総量増加を実現します

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）、“顧客インサイト”の獲得を支援するクラウド型社会知データベース「iNSIGHTBOX」の提供を開始します。

社会がスピーディーに変化する昨今、常に変化し、複雑化するお客様のニーズを正しく把握するには、「データ分析」、「仮説立案」、「施策での検証」というプロセスで蓄積された“顧客インサイト”が必要不可欠です。企業様ごとに独自の顧客インサイトを蓄積し、いかに活用していくかがこれまで以上に重要性を増しています。とりわけ、自社データのみを扱う従来型のデータ分析では見えてこない、世の中のトレンドを背景とした「社会的存在」としてのお客様を、どれだけ深く理解することができるかが今後のマーケティング活動における成功のカギだといえます。

今回提供を開始する「iNSIGHTBOX」は、企業様のデータのうち個人情報を除くさまざまなデータを横断的に分析し、参照できる社会知として提供することで、企業様における“顧客インサイト”の獲得を支援する社会知データベースです。同サービスでは、あらゆる業種・業態の企業様のデータを特定のルールに基づいて抽象化し、独自のアルゴリズムを用いて演算することでデータ間の関係を定量的に管理します。そうすることで、自社データのみでの分析結果からは把握しえない、世の中のトレンドを背景にしたよりリアルなお客様のニーズを把握することが可能になります。また、「iNSIGHTBOX」は定期的にデータを更新するだけでなく、今後さまざまな企業様のデータが追加されていくことで、更なる精度の向上が期待できます。

ぜひ、「iNSIGHTBOX」を活用することで、生活者としてのお客様のニーズを把握いただき、最適なコミュニケーションの実現にお役立てください。弊社は、「iNSIGHTBOX」の提供を通じて企業様における顧客インサイトの研鑽を支援するとともに、さまざまな企業様の顧客インサイトを集約し、社会知へ育成・還元することで、企業様とお客様の幸せなコミュニケーション／リレーションの総量増加を実現します。

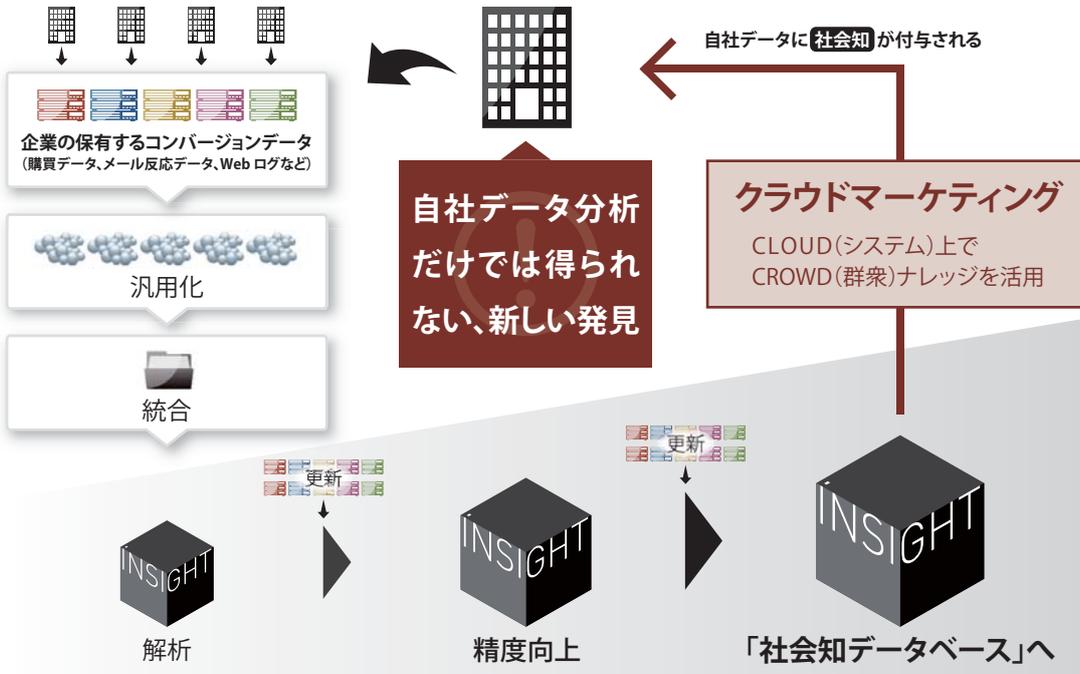
「iNSIGHTBOX」を活用して抽出した優良顧客候補者にHTMLの販促メールを配信。
反応率は約6倍、配信をきっかけに商品購入も！— リンナイ株式会社様事例 —

「iNSIGHTBOX」の開発にあたり、モデルケースとしてご支援させていただきましたリンナイ様では、交換部品などを販売する自社ECサイト「R.STYLE」の会員を対象にした分析で「iNSIGHTBOX」を活用いただきました。「iNSIGHTBOX」にて抽出した優良顧客候補層に対し、メール訴求した結果、反応率が6倍に向上し、また配信をきっかけに購入に至るなど、高い効果を実感いただきました。

SynergyMarketing PressRelease

■「iNSIGHTBOX」オフィシャルサイト ⇒ <http://www.insightbox.com/>

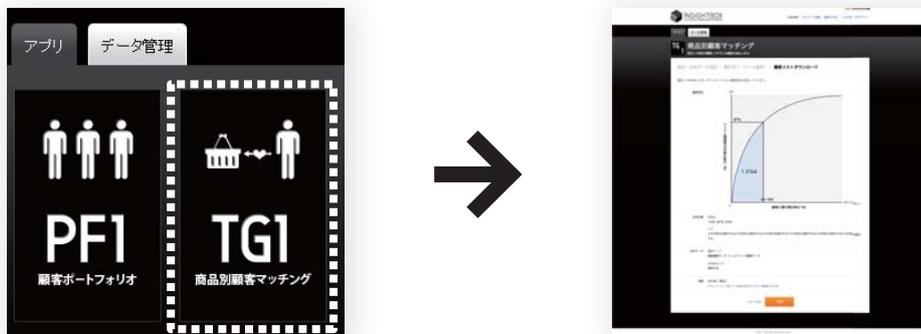
■「iNSIGHTBOX」概要図



■主な特長

(1) ヒトと商品とキーワードをマッチング！顧客ポートフォリオマネジメントと独自アルゴリズムによる顧客分析で、マーケティング成果の向上を実現します。

「iNSIGHTBOX」では、顧客ポートフォリオを作成することで優良顧客を抽出し、そのお客様に響きやすい「キーワード」を事前にアップロードいただいた購買データやメールクリックデータなどから、独自のアルゴリズムをもとに抽出して提示します。また、特定の商品を軸にターゲットを抽出することも可能なので、「優良顧客を知りたい」「優良顧客を購買に誘引するアプローチがしたい」「この商品に興味があるお客様を発掘したい」というマーケティングご担当者様に最適です。



「iNSIGHTBOX」のアプリ「商品別顧客マッチング」では、商品を指定してターゲット顧客を抽出することができます。また抽出するターゲット顧客のリストは、指定した商品との関係が強い順にプロットされた状態をビジュアルで確認いただけます。そのため、できる限り強い関係性を保ちつつ少数に絞り込むことで、お客様の離脱防止とコンバージョン率向上の両立が可能になります。

SynergyMarketing

PressRelease

(2) 分析には「データのアップロード」だけ!これまでの顧客分析では必須だった専門知識や莫大な予算は不要で、スピーディーなPDCAによるブラッシュアップが可能です。

「iNSIGHTBOX」では、「顧客データ」「商品データ」「履歴データ」「メールクリック履歴」の4つのデータをアップロードするだけで顧客分析が可能です。そのため、これまで顧客分析を行う上で必須だった専門知識は不要となり、これから顧客分析を始めたいというマーケティングご担当者様でもご利用いただけます。さらに、「iNSIGHTBOX」はクラウド型のサービスなので、これまでの分析サービスと比較すると低コストでご利用いただけるため、スピーディーにPDCAサイクルを回すことでマーケティング活動をブラッシュアップさせたいというご担当者様にも最適です。



「iNSIGHTBOX」では、「顧客データ」「商品データ」「履歴データ」「メールクリック履歴」の4種類のデータをアップロードすることにより顧客分析が可能です。



「iNSIGHTBOX」では、分析結果がグラフィカルに表示されます。また、直感的に操作いただけるユーザーインターフェースは、初めて分析ツールをご利用される方でもカンタンにお使いいただけます。

■価格

初期費用	300,000 円
------	-----------

月額費用に関しては、企業様が保有する顧客データ数と商品数の組み合わせによる従量課金制になります。

月額費用	顧客データ数				
	1 ~ 10,000	~ 30,000	~ 50,000	~ 70,000	70,001 ~
	15,000 円	30,000 円	45,000 円	60,000 円	75,000 円

月額費用	商品数				
	1 ~ 500	~ 1,000	~ 2,000	2,001 ~	
	10,000 円	20,000 円	30,000 円	40,000 円	

上記に加え、アップロードいただいたデータをもとに、「優良顧客の抽出」や「キーワードの抽出」など、目的に合わせたアウトプットを生成するごとに課金されます。詳しくは営業スタッフまでお問い合わせください。

※金額はすべて税抜です

SynergyMarketing

PressRelease

■iNSIGHTBOXが採用した言語処理ソフトウェア

「Rosette® 日本語形態素解析システム」、「Rosette® 日本語固有表現抽出システム」について

Rosette® 日本語形態素解析システム ⇒ <http://www.basistech.jp/base-linguistics/japanese/>

Rosette® 日本語固有表現抽出システム ⇒ <http://www.basistech.jp/entity-extractor/>

■「iNSIGHTBOX」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。

リンナイ株式会社 eビジネス推進室 室長

福本啓史 様



リンナイ株式会社 eビジネス推進室は、シナジーマーケティングが開発した新サービス、社会知データベース「iNSIGHTBOX」のサービス提供開始を歓迎いたします。

これまで弊社では、お客様とのコミュニケーションを充実させ、いかに良好な信頼関係を構築していくかというのを課題とし、その手段としてEメールやコミュニケーションサイト「R.STYLE (リンナイスタイル)」を活用しながらeビジネスを推進してきました。シナジーマーケティングとは2008年より、顧客価値を効率的に最大化する優良顧客識別のモデリングや、優良顧客拡大を目指した施策の企画など、顧客情報の分析から実証実験まで、協同で取り組んできました。その活動を評価いただき、2009年には顧客分析実験・モデルとして、「2009CRMベストプラクティス賞」をいただくに至りました。

今回提供開始される「iNSIGHTBOX」では、優良顧客の抽出、またお客様にご案内するメールコンテンツの企画などで年初より活用しています。その結果は「iNSIGHTBOX」を活用したリストとそうでないリストでは反応率が約6倍も違いました。期待以上の結果で驚いています。「iNSIGHTBOX」を活用することで、これまで以上にお客様との強固な信頼関係の構築が実現できるのではないかと期待しています。今後も「iNSIGHTBOX」の発展を楽しみにしています。

慶應義塾大学大学院 経営管理研究科

井上哲浩教授（「iNSIGHTBOX」監修）

インターネットは、マーケティング戦略を構築する上で重要なメディアでありインフラである。そのインターネット・マーケティングにおいて、今後、クラウド対応することは必至であるが、同時にクラウドがもたらす情報大航海時代を超えて膨張し続ける情報量への対応も必至である。一部の情報のみを活用することも案であるが、それではマーケティング戦略の成功確率は高まらないであろう。また顧客に幸せをもたらすことも低いであろう。



「iNSIGHTBOX」は、クラウド環境下で社会全体の情報を要約し把握することで、競争力のある顧客インサイトを増強し活用ならしめ、マーケティング戦略構築の支援を行い、そして社会全体での顧客との幸せな関係を支援します。

SynergyMarketing

PressRelease

■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。

■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 CRM インサイトラボ フェロー：後迫彰

TEL：03-5261-7511 E-mail：insight-pr@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