

2022年7月6日  
 パーソルプロセス&テクノロジー株式会社

## Treasure Data CDP for Sales を活用した営業領域のDXを支援

～BtoB 営業活動を最適化するデータ活用支援サービスを開始～

総合人材サービス・パーソルグループのパーソルプロセス&テクノロジー株式会社（東京都江東区、代表取締役社長：横道 浩一、以下「パーソルP&T」）は、トレジャーデータ株式会社（以下「トレジャーデータ」）が提供する法人営業高度化のためのデータプラットフォーム「Treasure Data CDP for Sales」を活用した「営業領域のデータ活用支援サービス」を開始します。

マーケティング領域での活用が主軸であるカスタマーデータプラットフォーム（以下、「CDP」）を、営業組織まで領域を広げることで、法人営業の企画担当者に対してデータ利活用の高度化を支援し、営業DXの実現に貢献していきます。

### ■背景

昨今、コロナ禍によりリモート営業やデジタルマーケティングが進み、営業・マーケティング部門それぞれでデータの管理・活用が一般的になりました。また、テクノロジーの進化によって部門横断のCDPを設け、一元管理されたデータの分析・活用をすることで最適な営業活動の構築に向けた取り組みが進んでいます。

しかし、実際にはデータを統合することが目的になり、新たな打ち手の展開や用途が限定的になるなど組織全体での利活用ができておらず、データ活用のメリットを最大化できていないという課題があります。

### ■概要

パーソルP&Tは、上記のような課題解決に向けた「Treasure Data CDP for Sales」の導入コンサルティング、利活用支援の提供を開始します。本サービスによって、顧客との接点をデータ化し、営業・マーケティング部門を横断した統合顧客基盤の構築が可能となります。統合的に蓄積されたデータを分析・活用することで顧客理解を促進、顧客タイプごとに最適なアプローチを実現します。さらに営業活動の成功・失敗パターンを抽出し、ナレッジ化につなげられます。

組織全体での成果を創出するための戦略設計からデータ活用基盤の整備、施策の設計および現場への実行支援までを伴走型で提供し、データ活用におけるメリットを最大化します。

サービスURL：<https://www.persol-pt.co.jp/service/cdpservice/>



<サービス概要図>

パーソルP&Tでは、これまで「Treasure Data CDP」の実証実験サービスの提供やパーソルホールディングスへ「Treasure Data CDP」を活用した営業DXを実現し、顧客データの統合とグループ各社が活用できる仕組みづくりを行ってきました。これらの取り組みを通して培ったノウハウと「Treasure Data CDP」領域のデータ活用の専門家、営業のアウトソーシング現場でのナレッジを持つコンサルタントにて構成されたチームによって、お客様の課題・要望に合わせた支援を実施していきます。

お客様のビジネスにおける課題解決を通して「人と組織の生産性向上」に寄与することで、グループビジョン「はたらいて、笑おう。」の実現を目指してまいります。

#### ■ 「Treasure Data CDP for Sales」とは

「Treasure Data CDP for Sales」はマーケティング領域で活用されてきたCDPを、BtoB営業・マーケティング領域向けに機能を強化したプロダクトとなり、業界・業種を問わない法人営業・マーケティング向けソリューションとして導入が進んでいます。

#### ■ パーソルプロセス&テクノロジー株式会社について <<https://www.persol-pt.co.jp/>>

パーソルプロセス&テクノロジー株式会社は、人・プロセスデザイン・テクノロジーの力で、人と組織の生産性を高めることを使命としています。

お客様の事業課題に応じたコンサルティングやシステム開発、アウトソーシングのほか、人とテクノロジーが共存できる社会を目指し、RPAやAIなどを駆使した最新のテクノロジーやサービスを提供してまいります。

パーソルグループは、「はたらいて、笑おう。」をグループビジョンに、人と組織にかかわる多様な事業を通じて、持続可能な社会の実現とSDGsの達成に貢献していきます。