

Webビジネス領域のパイオニアが提供する電気事業者向けマーケティングサービス
「エナジーワークス」
8月17日(月)よりサービス開始
～ワンストップで低圧電気需要顧客のリードを創出～

Webビジネス領域におけるインキュベーションプラットフォームを提供する株式会社セグメント(本社:東京都港区、代表取締役社長:石井 岳之)は、2016年4月より開始される電力小売り全面自由化(以下、電力自由化)に先立ち、電気事業者向けに「電力系メディア構築」「電力系文章コンテンツ」「マーケティングオートメーション」「成果報酬型集客ソリューション」の電力マーケティング支援サービス「エナジーワークス」を8月17日(月)より開始いたします。

電力自由化まで1年を切った現在、国民の電力自由化に関する認知度は約7割(※1)を越えてきています。しかし、内容を把握している割合はその内1割程度となっており、未だ理解は低い状況です。そのような中、電気事業者は将来的な顧客を獲得する上で電力自由化に関する認知度や自社サービスへの関心を高める事が課題として挙げられており、電力系メディアの重要性がますます高まっていくと予想されます。

セグメントでは、約7,800万世帯(※2)のターゲットに対して、既に複数社の電気事業者と連携して電力マーケティングを開始しており、電力需要家の関心事項・事業者選択のポイント・集客導線の検証を行い、各コンテンツに関する集客効果の実証ができております。蓄積したデータを基に、電気需要家が自由に情報を取得し、最適な意思決定が行える世界最高水準の電力市場を創造するサポート役として、電気事業者向けに「電力メディア構築によるリード創出」「パッケージ化したコンテンツの提供」「マーケティングオートメーションを活用したリード育成」「育成したリードを獲得する成果報酬型集客獲得ソリューション」をワンストップで提供いたします。

今後も、セグメントでは市場の拡大が予想されている電力小売市場において、さらなる電気事業者向けのマーケティングサービスの拡充を予定しており、2016年3月までに30社への導入を目指しております。

※1 2014年6月「小売自由化に関する国民意識調査」(経済産業省調べ)

※2 2016年4月から自由化となる低圧部門の需要家数。海外の事例を用いた場合、初年度の事業者変更は約15～20%と想定でき、1,200～1,500万世帯の切り替えが予想されています。

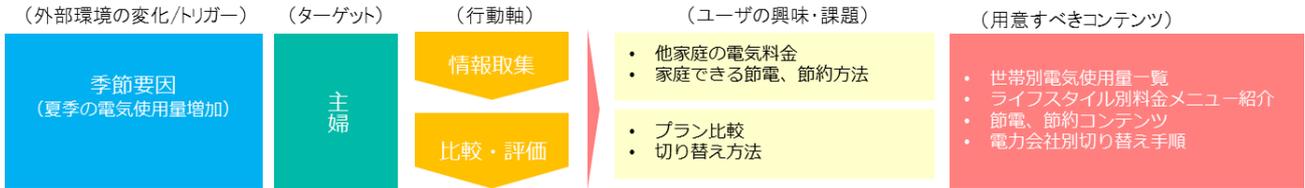
【電力系メディア構築】

100社以上のオウンドメディア運用実績と知見による継続的な見込顧客の獲得(※1)

継続的な見込顧客とのコミュニケーションを実現し、事業機会の拡大につなげます。電気需要家が求めている関心事項や導線を把握しているため、恒常的に見込顧客を創出し続ける事が可能です。

※1 電力系メディア以外の実績含む

■コンテンツのフレームワーク(例)



■サイト構築 料金表

エントリー	スタンダード	アドバンス
¥150,000	¥300,000	¥500,000
ドメイン・サーバ CMS/wordpress デザイン/基本フォーマット テンプレート/基本フォーマット	ドメイン・サーバ CMS/wordpress デザイン/一部オリジナル テンプレート/一部オリジナル	ドメイン・サーバ CMS/wordpress デザイン/オリジナル テンプレート/オリジナル

■サイト運用 料金表

エントリー	スタンダード	アドバンス
¥250,000	¥400,000	¥600,000
ドメイン・サーバ アップロード作業 月次 アクセス分析レポート コンテンツ分析 3ページ/月 月次 定例会議	ドメイン・サーバ アップロード作業 アクセス分析レポート/隔週 コンテンツ分析 7ページ/月 定例会議/隔週	ドメイン・サーバ アップロード作業 アクセス分析レポート/週 コンテンツ分析 11ページ/週 定例会議/週

【電力系文章コンテンツ作成】

エネルギーに精通したライターネットワークを保有し、品質が高いコンテンツを提供

電気需要家が求める情報を、時事・季節別ニュースなどで提供いたします。ご要望に応じた文章コンテンツの作成・インフォグラフィックを用いたコンテンツなども対応可能となっております。

■カテゴリ詳細(一例)

電力自由化の基本 <ul style="list-style-type: none"> ◆電力自由化の歴史 ◆電力自由化を知る ◆電力自由化の目的 ◆電力自由化の課題 ◆ひと目でわかる電力自由化 	電力自由化ニュース <ul style="list-style-type: none"> ◆法改正関連ニュース ◆料金情報 ◆ホワイトラベル ◆バランスグループ ◆広域運営推進機関 	用語集 <ul style="list-style-type: none"> ◆用語集(電力系300ワード) 	家電の電気代削減方法 <ul style="list-style-type: none"> ◆オール電化ってお得なの？ ◆除湿と冷房の違いは？ ◆28度が推奨って誰が決めたの？ ◆ライフスタイル別電気の使い方 ◆皆知ってる？ エアコンの使い方
サービス選択の視点 <ul style="list-style-type: none"> ◆メニューを変えたいと思うとき ◆望まれているメニュー ◆望まれているセット ◆料金以外で電気を選ぶ ◆アンケート調査 	海外事例集 <ul style="list-style-type: none"> ◆アメリカ ◆ドイツ ◆イタリア ◆その他 	発電種別 <ul style="list-style-type: none"> ◆原発 ◆自然エネルギー ◆地域別発電所 	豆知識 <ul style="list-style-type: none"> ◆エネルギーが不要な世界 ◆再生可能エネルギーシェア ◆夏にびったり！ 対応を下げる食品

■インフォグラフィックス

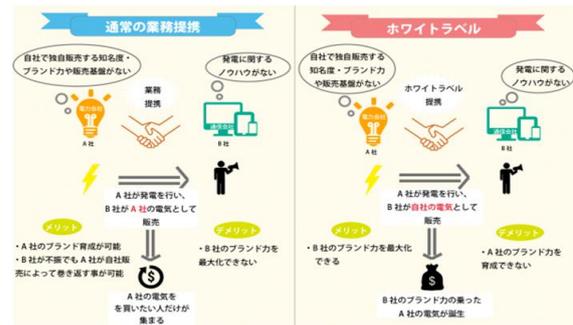
✓ お隣さん② 中谷家の電気代



20代の新婚の中谷さん夫婦。
二人とも自分キャリアを大切にしたいので社会でバリバリ活躍中。
朝6時~8時と夜9時~12時に多くの電気を使います。
仲良しの中谷さん 夫婦は二人ともお休みの週末に
一緒にまとめて家事を片付けます。

中谷家の電気代は？

✓ ホワイトラベルと業務提携の違い



■文章コンテンツ 料金表

スポット <p>¥30,000</p> <p>1記事(オリジナル) 2,000字以上 納期/即時~</p>	エントリー <p>¥295,000</p> <p>10記事(オリジナル) 2,000字以上 納期/即時~</p>	スタンダード <p>¥725,000</p> <p>25記事(オリジナル) 2,000字以上 納期/即時~</p>	アドバンス <p>¥1,080,000</p> <p>40記事(オリジナル) 2,000字以上 納期/即時~</p>
--	---	--	---

■キャンペーン

「電力系文章コンテンツ スタートアップキャンペーン！」として、2015年9月30日までにのお問合せをいただいたお客様限定で、電力系文章コンテンツ(サンプル)をプレゼント。

【マーケティングオートメーションサービス「Automation Be」】

マーケティングオートメーションをツールではなくサービスとして提供

自社に負担をかけることなく、獲得した顧客リストのナーチャリングを通じて見込顧客の創出が可能

電力小売り自由化市場においては、各種属性情報（家族構成、地域、予約申込、既顧客）と行動情報（Webサイトの閲覧履歴やメールマガジンへのリアクション等）に応じた最適なコミュニケーションを提供することにより、早期の顧客化やリピート化を促進します。また、見込み顧客を作り出したいがやり方がわからない・マーケティングに関するノウハウや社内リソースがないなどの、悩みを持っている方にマーケティングオートメーションサービスでの業務の負荷低減を実現いたします。

■ マーケティングオートメーションサービス 料金表

エントリー	スタンダード	アドバンス
¥75,000	¥300,000	¥600,000
フォーム制作/1つ メール作成/1通(月) DLコンテンツ制作/1つ レポート/1回	LP制作/1ページ フォーム制作/2つ メール作成/2通(月) DLコンテンツ制作/2つ ワークフロー制作/1パターン フォローコール/20社 レポート/3回(月) ワークフロー制作/1パターン	LP制作/2ページ フォーム制作/3つ メール作成/4ページ DLコンテンツ制作/3つ ワークフロー制作/2パターン フォローコール/40社 レポート/6回(月) ワークフロー制作/2パターン
オプション		
リスト電子化 Cookie API接続 SEM連動		

【成果報酬型集客ソリューション】

オンラインでの検索・比較サイトが乱立する前に、主要メディアとのネットワークを構築

電力自由化が本格化する前に圧倒的な検索ポディションを確立

成果報酬型アフィリエイト。約600社の提携メディア（月間10億imp）との既存ネットワークを活用した戦略構築および、電力に特化した個別メディアとの連携により、上位掲載を可能にします。

■ 成果報酬型集客ソリューション 料金表

料金体系
初期費用 ¥50,000 → ¥0
月々の費用 (成果報酬額 + 手数料(〜30%)) × 件数 = お支払額
※成果報酬単価や手数料は検索ボリューム・獲得件数をご相談の上、確定いたします。

※電力の事前申込が開始される2016年1月までは、クライアント様が運営するメディアへの会員登録支援などで、リードの創出・集客の実績もごございますので、お気軽にご相談ください。

【株式会社セグメントについて】

当社はクライアント企業の新規事業に対する投資及びコンサルティングサービスを手掛けるオープンアソシエイツ株式会社の事業部として事業を開始。2005年4月、Webを中心としたオペレーションを主事業に100%子会社として設立。

スタートアップのインキュベーターとして新規事業立ち上げ、および起業家育成を行っています。

オンライン広告事業「PRESCO」、BtoBマーケティング事業、EC事業を展開しており、Webに関するビジネス領域のインキュベーションプラットフォームを提供しています。

- 会社名：株式会社セグメント.
- 住所：〒107-0013 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 13F
- 代表取締役社長：石井 岳之
- URL： <http://segment.co.jp/>
- サービスに関するお問い合わせ先： y.sato@segment.co.jp