

トランスコスモスとアクティブコア、レコメンドメール配信でシステム連携 ～ Web サイトの行動履歴からユーザーにあわせたレコメンドメールを配信。効果測定も一元管理～

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝、証券コード:9715 以下、トランスコスモス)と株式会社アクティブコア(本社:東京都港区 代表取締役社長:山田賢治 以下、アクティブコア)は、トランスコスモスのメールマーケティングソリューション「ClickM@iler(クリックメーラー)」と、アクティブコアの統合 Web マーケティングプラットフォーム「レコメンドウェアハウス」とのシステム連携を行い、Web サイト内のユーザー行動履歴によってパーソナライズされたレコメンドメールの配信サービスを開始いたしました。

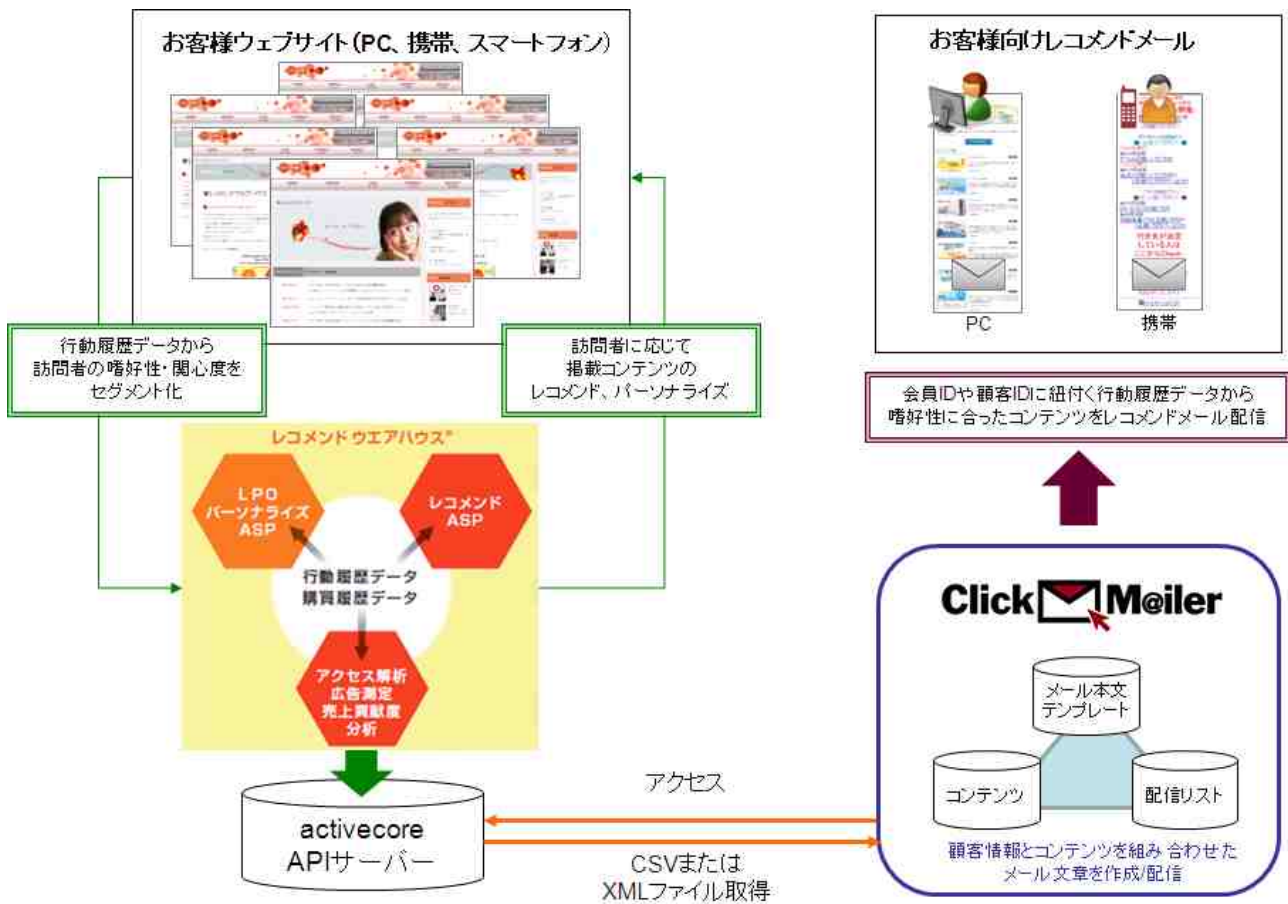
メールの配信から効果測定、統計分析までをトータルに支援する「ClickM@iler」と、アクセス解析・ターゲティング・レコメンド・パーソナライズをワンストップで提供する「レコメンドウェアハウス」が連携することにより、オンライン広告効果、Web サイト内行動履歴、ユーザー属性、購買実績などからユーザー個別の嗜好性・関心度を分析し、ひとりひとりにパーソナライズされたレコメンドメールを配信することが可能になります。また、これまで「ClickM@iler」で管理していた、開封メール数、URLごとのクリック数(延べ/ユニーク)・コンバージョン数(直接効果)・アシスト数(間接効果)などの配信メールの計測データ、および購入金額・購入アイテムなどを、「レコメンドウェアハウス」で一元管理できるようになります。

サービス利用企業は、手間のかかるシステム間の統合作業を省き、メールテンプレートの作成と最小限の設定をするだけでレコメンドメールの配信が可能になります。また、事前にメールの配信要件を設定しておくことで、購入者や商品閲覧しただけでWeb サイトから離脱してしまったユーザーなどをセグメントし、それぞれの行動や興味に最適化された情報・推奨アイテムなどをメールコンテンツに差し込んだレコメンドメールを自動的に配信することができます。

こうしたレコメンド手法の活用は、ユーザーにとっては自分の欲しい情報に素早くアクセスできる可能性が高まるというメリットがあります。一方で、企業にとってもユーザーの購買意欲を喚起する効果が期待できるなど、両者にメリットのあるサービスとして、EC(電子商取引)サイト運営企業を中心に、Web サイトおよびメールマガジンなどでの利用が拡大しています。

両システムの連携によるレコメンドメールサービスは、第一弾として株式会社新生銀行(以下、新生銀行)様に導入され、新生銀行様にメールアドレスを登録しているお客さまを対象としたレコメンドメールの配信が開始されています。新生銀行様からは「従来より利用している『ClickM@iler』の設定と、当行で管理する顧客データベースとを変更することなくレコメンドメール配信サービスを利用できること、また、各レコメンドメールの配信時における設定の負担が少なくなるようなプロセスを提案・開発いただけたことが、本サービスの導入につながりました。本サービスを通じて、お客様お一人おひとりに対する情報提供の質的・量的な向上を図ることができればと期待しております。」とのコメントをいただいています。

<システム連携のイメージ図>



統合 Web マーケティングプラットフォーム「レコメドウェアハウス(R)」

(www.activecore.jp/service/index.html)

「レコメドウェアハウス」は、共通タグを利用し、PC・携帯・スマートフォンにおける広告反応データ、ページ閲覧履歴データ、購入者属性データ、購買データを取得・統合管理します。これにより、アクセス解析、広告効果測定、売上貢献度分析のレポートから、訪問者一人一人に合わせたコンテンツの最適化と、アップセル・クロスセルを含むレコメドやパーソナライズ化をワンストップで実現します。企業の担当者は、各施策に応じたデータ活用や効果検証、セグメントグループに対するターゲティングや、パーソナライズなど、利用している複数ツールを「レコメドウェアハウス」に集約できるため、ツールのランニングコストとデータ活用の運用コストを大幅削減でき、ウェブサイト全体の最適化と機会創出のためのマーケティングプラットフォームとして利用することが可能となります。

メールマーケティング ソリューション「ClickM@iler(クリックメーラー)」(<http://www.clickmailer.jp/>)

トランスコスモスのメールマーケティング ソリューション「ClickM@iler」は、「カレンダー形式の配信管理画面」による優れた操作性、「メールマガジン登録フォーム」や「自社ドメインでの配信」、配信結果と属性の「クロス分析」など、メールによる顧客コミュニケーションに欠かせない充実の機能を備えています。「機能別操作権限設定」や「個人情報へのアクセス権限設定」によるセキュリティ管理にも配慮し、企業のメールマーケティングを強力にサポートいたします。導入型ソフトウェアの「ClickM@iler」は、既存の顧客データベースと連携させたオーダーメイドメールシステムの構築ができる一方、ASPサービスの「ClickM@iler」は、コストを抑えて手軽にメールマーケティングを始めることができます。企業はこれら2つの利用形態から、その目的・運用方法に応じて選ぶことが可能です。

記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

(株式会社アクティブコアについて)

所在地 : 東京都港区新橋 3-5-10 新三ビル 3F
設立 : 2005年2月2日
資本金 : 1000万
代表者 : 代表取締役 山田 賢治
事業内容 : インターネット業務に対する行動ターゲティングソリューションの提供
ソフトウェア開発とウェブシステム構築
・インターネット効果測定サービスの提供
・行動ターゲティングによるビジネス効果測定
・次世代検索エンジンの研究・開発
・キャンペーン効果測定システムの開発

(URL: <http://www.activecore.jp>)

(トランスコスモス株式会社について)

1966年に事業を開始して以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。コールセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、売上の拡大、新規顧客の獲得などを実現する、総合的なITアウトソーシングサービスを提供しております。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しております。当社は高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。

(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)

報道関係者お問い合わせ先

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部 富澤・小林
Tel:03-4363-0123 Fax:03-4363-1123

株式会社アクティブコア 営業部 羽柴・安藤
Tel:03-5510-3007 Fax:03-5510-0144