

Press Release



2013 年 3 月 6 日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、IBM のキャンペーン・マネジメント・ソリューション IBM Campaign と IBM Marketing Center の販売を開始 ～デジタルの力でマルチチャネルの One to One マーケティングを支援～

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)は、オンラインとオフラインのマルチチャネル・キャンペーンにおけるプロセスを統合管理するソフトウェア「IBM® Campaign(旧称 Unica Campaign、キャンペーン、以下: Campaign)」および、オンラインキャンペーンのパーソナライズを支援するクラウドサービス「IBM Marketing Center(マーケティングセンター、以下: Marketing Center)」の正規販売代理店として、両ソリューションの販売と、支援サービスの提供を開始します。

企業が蓄積する会員情報・購買履歴・Web アクセス履歴などの貴重なマーケティングデータは、担当部門ごと、または業務アプリケーションごとに管理されているのが一般的です。Web、スマートフォン、Eメール、DM、コールセンターなど、企業内に散在するオンラインとオフラインのチャネルデータを有効活用することによって、個々の顧客の複数チャネルにわたる購買行動に基づいた、より精度の高い One to One コミュニケーションを実現することができます。

マルチチャネル・キャンペーンのプロセスを統合管理する Campaign は、誰に・いつ・どんなオファーを・どのチャネルで届けるのか、複数のマーケティングデータを活用したチャネル横断的なキャンペーンの設計を行い、その実行、効果検証のプロセスを自動化することで、キャンペーンの効果・効率を向上させます。また、オンラインキャンペーンのパーソナライズを支援する Marketing Center は、メール配信、Web サイトのパーソナライゼーション、A/B テストなどの、通常は個別に提供される複数のマーケティングツールの機能を標準装備し、顧客のオンライン行動に応じてパーソナライズされたマーケティングアクションの設計・実行・自動化をワンストップで行うことができます。

両ソリューションは、同じく IBM の SaaS 型 Web サイト最適化ソリューション IBM Coremetrics Web Analytics(コアメトリクス・ウェブアナリティクス、以下: Coremetrics)とシステム連携しており、Coremetrics で収集・分析した Web サイトのアクセスデータをシームレスに利用することができます。トランスコスモスは Coremetrics の正規代理店としての販売実績と導入ノウハウを活かし、Campaign、Marketing Center および Coremetrics を活用した、個々の顧客に対するマーケティングアクションの最適化・自動化の支援サービスを拡充します。

さらに今後は、トランスコスモスのコールセンター事業、デジタルマーケティング事業との連携を強化し、VOC(Voice Of Customer)、ソーシャルネットワーク上のデータ、広告の配信データ、Eメールデータ、EC サイトの販売データなどのさまざまなデータを用いた統合型マーケティングキャンペーンを推進し、企業の売上拡大に貢献していきます。



Coremetrics で分析したセグメントユーザーデータを Campaign および Marketing Center とシームレスに共有することが可能

■ IBM Campaign(旧 IBM Unica Campaign)について

IBM Campaign は、金融、保険、小売、通信、旅行およびサービス業など、全世界で 1500 社以上に採用されている先進的マルチチャネル・キャンペーン・マネジメント・ソフトウェアです。オンライン・オフラインのデータベースおよびメール配信システムなどのマーケティングツールとダイレクトにシステム連携することで、企業内に散在するチャネルデータを有効活用し、部門横断的なマーケティングキャンペーンをサポートします。専門的なスキルやシステム開発の必要なく、個々の顧客の複数チャネルにわたる購買行動に基づいた、最適なマーケティングアクションの設計、実行、分析、改善のサイクルをマーケティング部門主導によって迅速に行うことが可能です。

特長

- 複雑なマルチチャネル・キャンペーンの設計・実行・分析・改善を一元管理
- フローチャートやドラッグ & ドロップによる直感的な操作性
- オンライン・オフラインのデータベース、各種マーケティングツール、SaaS 型 Web サイト最適化ソリューション Coremetrics をはじめとする IBM Digital Marketing Optimization Solution と簡単に連携し、機能拡張可能
- 個々の顧客の行動履歴、オファー内容、反応など、すべての履歴に基づいてキャンペーンを最適化
- キャンペーン効果を可視化する 50 以上のレポートテンプレートを装備

■ IBM Marketing Center について

IBM Marketing Center は、Web サイトを訪れる顧客の行動履歴およびインポートされたオフラインデータから個々の顧客ニーズやステータスを把握し、最適なマーケティングアクションを実行するクラウドサービス型のキャンペーン・マネジメント・ソリューションです。メール配信、コンテンツ配信など、通常は個別に提供される複数のマーケティングツールの機能を標準装備し、ターゲティングメールの配信、Web コンテンツのパーソナライズ、A/B テストなどをワンストップで実行することができます。マーケティング担当者が直感的に操作できる操作性、キャンペーンシナリオの自動化により、複雑なマルチチャネル・キャンペーンの人的エラーを最小化し、キャンペーンの効果・効率を最大化します。

特長

- オンライン行動履歴のリアルタイム分析に基づき、パーソナライズされたマーケティングアクションを実行
- E メール配信、Web サイトパーソナライゼーション、A/B テスト、ターゲットリスト抽出機能を装備
- オフラインの顧客データや販売実績をインポート可能
- 単体利用のほか、SaaS 型 Web サイト最適化ソリューション Coremetrics をはじめとする IBM Digital Marketing Optimization Solution との連携による拡張性

http://www.trans-cosmos.co.jp/special/digitalmktg/campaign_solution.html

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です。

※IBM、IBM ロゴ、ibm.com は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corp.の商標です。

※その他、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。

(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、EC・通販事業などの売上拡大や新規顧客の獲得、業務コストの削減などを実現する、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>)