

報道関係各位

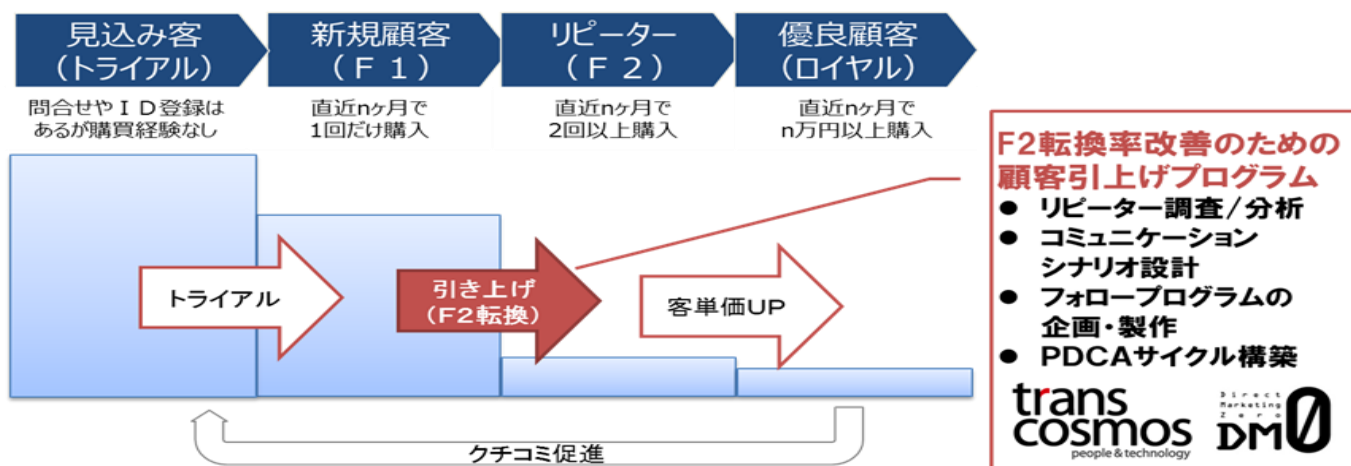
2014年1月17日

トランスコスモス株式会社
トランスコスモス・アナリティクス株式会社
株式会社ダイレクトマーケティングゼロ

トランスコスモスとトランスコスモス・アナリティクス、 ダイレクトマーケティングゼロと通販・EC・会員サービス向け事業で業務提携 ～見込み客をリピーターに転換する顧客引き上げプログラムの提供を開始～

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、調査・分析専門の子会社であるトランスコスモス・アナリティクス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:河野洋一、以下、トランスコスモス・アナリティクス)は、株式会社ダイレクトマーケティングゼロ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:田村雅樹、以下、DM0)と業務提携し、見込み客をリピーター客に転換する顧客引き上げプログラムのサービス提供を開始しました。通販・EC・会員サービス事業者を対象に、2014年度内に10件の本格導入を目指します。

顧客引き上げプログラムは、見込み客を効率よくリピーター客に引き上げるためのコミュニケーションプロセスをワンストップで支援するサービスです。



●ダイレクトマーケティングの収益拡大の鍵は「F2 転換率」

通販・EC・会員サービス事業において収益拡大の鍵を握るのは「F2 転換率(本品引上げ率)」の改善です。「F2 転換率」とは、1 回目購入後のトライアル利用者のうち2回目購入に進むリピーターの割合のことです。会員サービスの場合、仮登録から本会員登録へと進む確率に該当します。見込み客を効率よくリピーター客に引き上げるためには、調査・分析にもとづき、顧客ニーズにあった最適なメッセージやタイミングを明らかにし、ダイレクトメールなどの紙媒体、オンライン広告やWEB サイト、コールセンターや電子メールなどの様々な顧客接点をうまく組み合わせ、コミュニケーションシナリオの全体設計が必要になります。

●世界にたった1つだけの「顧客引き上げプログラム」

トランスコスモス・アナリティクスが擁する60名超のデータサイエンティストによるビッグデータ分析や顧客の声(VOC)活用のノウハウと、2013年DMA国際エコー賞受賞や第27回全日本DM大賞5冠達成で知られるDM0が持つ「通販で勝つための成功法則」を組み合わせ、お客様企業の顧客構造・業務実態に合わせた「世界にたった1つだけのF2転換プログラム」を作成します。リピーターに関わる調査・分析を行い、各種指標の目標値やアプローチのタイミングの設定を含めたコミュニケーションシナリオを設計し、紙媒体・WEB・コール・メールを組み合わせたフォロープログラムの企画・制作とPDCAサイクル構築をサポートします。

さらに、トランスコスモスグループが持つデジタルマーケティング領域のソリューションやコールセンターの運用・改善サービスなどを組み合わせ、統一感のあるダイレクトマーケティングプロセスを実現し、お客様企業の収益拡大に貢献します。

●「RFMさっとみるキャンペーン」を実施

顧客引上げプログラムの本格導入に向けて、「RFMさっとみるキャンペーン」と題したトライアルキャンペーンを実施します。本キャンペーンでは、お客様企業からRFM(Recency, Frequency, Monetary)に関するデータをお預かりし、「F2 転換率」や転換要因の実態把握のために、BI(Business Intelligence)ツールを使った自社開発プログラムによる簡易RFM分析を実施します。先着 10 社まで特別価格 33 万円で提供します。

●顧客引き上げプログラムに関する 3 社共同セミナーを開催

今回のサービスリリースにあわせて、2014 年 1 月 23 日(木)に通販・EC・会員サービス事業者を対象とした『次世代コールセンターのダイレクトマーケティング』セミナーを開催します。本セミナーは、無料・事前登録制で、見込み客をリピーターに転換するためのノウハウや事例などをご紹介します。

- 基調講演として、2013 年 DMA 国際エコー賞受賞、第 27 回全日本 DM 大賞 5 冠達成で知られる (株)ダイレクトマーケティングゼロ 代表取締役 田村 雅樹 様 を講師にお招きし、顧客引上げのノウハウをご紹介します。
- トランスコスモス・アナリティクス(株)のデータサイエンティストより、ビッグデータや VOC を活用し会員登録数を 120%UP した事例や、そのような調査・分析の際に有効な最新技術をご紹介します。
- 本セミナーの詳細・お申し込み: <http://www.trans-cosmos.co.jp/callcenter/seminar/140123.html>

※トランスコスモス・アナリティクスは、トランスコスモス・アナリティク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。

※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。

※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。

(株式会社ダイレクトマーケティングゼロについて)

株式会社ダイレクトマーケティングゼロ(DM0)は、通信販売に関するコンサルティングおよび企画製作会社として 2009 年に設立されました。独自の KPI 設計理論「通販必勝方程式(7 つの指標)」やクリエイティブ理論「AMDAS」を駆使して、数多くの通信販売企業に対して、事業立ち上げ、戦略立案、新規顧客獲得、リテンション、クリエイティブまで幅広いサービスを成果保証で提供しております。その戦略性とクリエイティブ力が高く評価され、第 27 回全日本 DM 大賞では金賞・銀賞・銅賞・クロスメディア賞を含む 5 部門を受賞しました。また、米国ダイレクトマーケティング協会(DMA)が主催する、世界最高峰のダイレクトマーケティングアワード「2013 年 DMA 国際エコー賞」においては、リーダー賞を受賞し、世界中のダイレクトマーケティング業界から注目を集めています。(URL: <http://www.dmzero.co.jp/>)

(トランスコスモス・アナリティクス株式会社について)

トランスコスモス・アナリティクスは激変するマーケティング環境に柔軟かつスピーディに対応し、お客様企業の売上拡大と消費者の満足度の最大化を同時に実現する KPO(Knowledge Process Outsourcing)企業として、2012 年 5 月に、トランスコスモスの 100%子会社として設立しました。ナレッジプロセスアウトソーシング(KPO)とは「マーケティングリサーチ」「データアナリシス」「オペレーショナルナレッジ」「データベーステクノロジー」という専門知識や技術を融合し、お客様企業の知的生産活動のスピード化・効率化と新たな価値創造を実現するビジネスモデルです。私達は、「更なる高みへ。～Analysis for the Knowledge + Synthesis for the Action～」をスローガンに、KPO エキスパートカンパニーとして日本、そしてアジアで事業を拡大しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp/transcosmos-analytics/>)

(トランスコスモス株式会社について)

私たちは 1966 年の創業以来、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、バックオフィスや情報システム運用などの業務効率向上とコスト削減を実現する、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。私たち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>)