

2015年7月21日

株式会社デジミホ

トランスコスモス・アナリティクス株式会社

パーソナルマーケティングオートメーションツール「R $\infty$  (アール・エイト)」  
を提供するデジミホ、トランスコスモス・アナリティクスと業務提携  
～「顧客データ分析と IT 活用に関する共同セミナー」8月5日無料開催～

株式会社デジミホ(本社：東京都千代田区、代表取締役：加來幹久、以下デジミホ)と、トランスコスモスの調査・分析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、通販・EC・会員サービス向け事業で業務提携しました。お客様企業における見込み顧客の獲得と維持・育成に向け、デジミホの「R $\infty$  (アール・エイト)」の機能やBIツール「Tableau」を掛け合わせたソリューションを本日より提供開始します。2015年度内に15件の本格導入を目指します。

デジミホが提供する売上直結型マーケティングオートメーションツール「R $\infty$ 」と、トランスコスモス・アナリティクスが持つ、70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サービスやBI(ビジネスインテリジェンス)ツールの活用ノウハウを組み合わせることにより、データ分析から施策実行と予実管理までを低コスト・短期間・高精度で実行することが可能となります。

さらに、2015年5月13日よりR $\infty$ との連携を開始(\*)したTableau Japan株式会社のBIツール「Tableau Server」においても、Tableau活用ノウハウを持つトランスコスモス・アナリティクスとの提携により、より高度で多様なデータ分析・活用ニーズに応えることが可能となります。

■ R $\infty$  (アール・エイト) とは ([URL:http://digimiho.co.jp/r-oo/](http://digimiho.co.jp/r-oo/))

「R $\infty$ 」は、顧客分析を基にした顧客理解で個別顧客ごとにキャンペーンシナリオを設計し、メール、ディスプレイ広告、WEBサイト、スマホアプリなどを通して、一人ひとりに最適化されたコンテンツを提供するEC事業者向けロイヤル顧客・マネジメント・プラットフォーム(ASPサービス)です。

CRMや顧客の維持・育成・獲得に向けた活動の獲得目標が明確となり、独自のCRM効果検証機能で費用対効果も明確になるため、最短距離での年度予算達成が実現可能です。

(\*) R $\infty$ とTableauの連携によるワンストップサービス

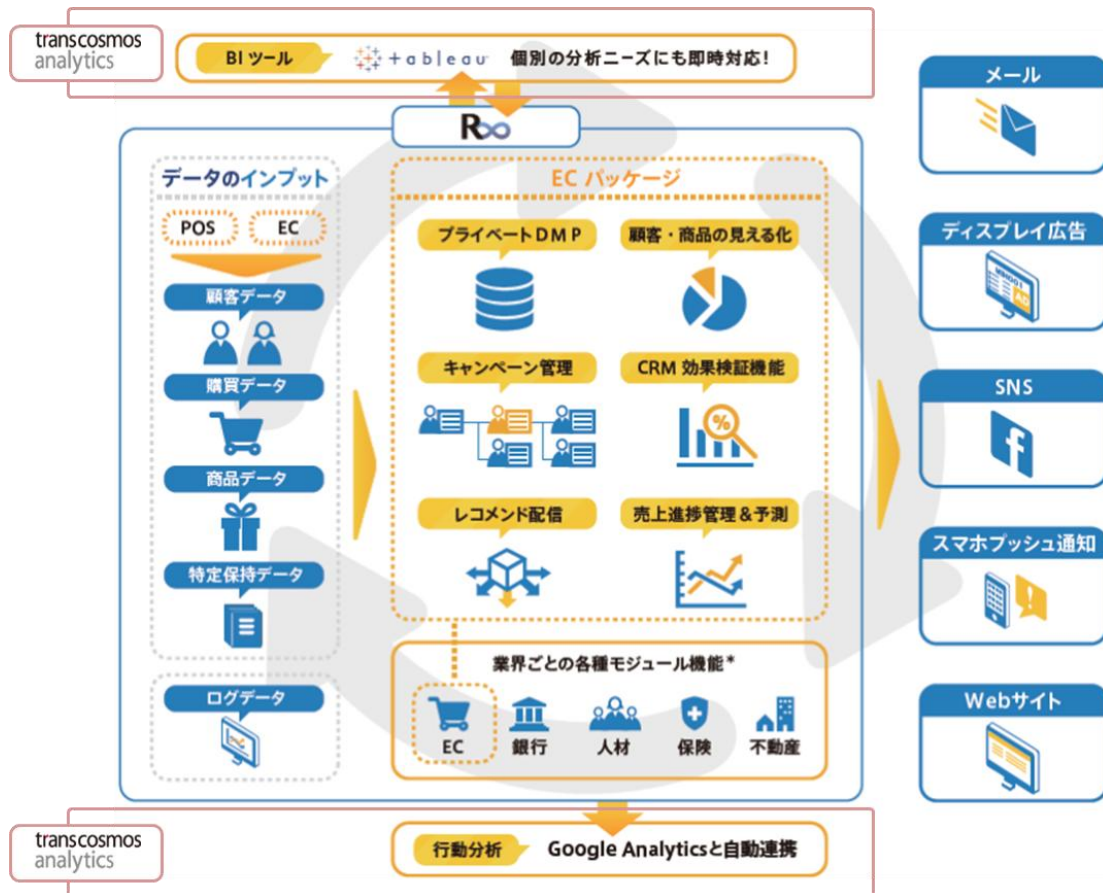
お客様企業の持つ購買履歴やアクセスログなどのデータを分析し、顧客を属性・行動のクラスターやLTVなどの優良度でセグメンテーションし、Tableauで「見える化」します。そのうえで、ターゲットセグメントごとに見込み客をリピーター客に引き上げるためのコミュニケーションシナリオを設計します。そのシナリオをR $\infty$ の設定に反映し、最適なタイミング、最適なコンテンツ、最適なチャネル(メール・ディスプレイ広告・WEBサイト・スマホアプリなど)を掛け合わせた、より効果的なコミュニケーションプロセスを実現します。施策実行後は、その効果検証や改善点をTableauで深堀分析し、PDCAサイクルを回します。

ご参考：2015年5月13日発表のデジミホリリース

デジミホの提供するEC事業者向けマーケティングオートメーションツール「R∞（アール・エイト）」

Tableau Japan 株式会社の提供するBIツール「Tableau Server」と連携開始

<http://www.digimiho.co.jp/topics/news/20150513.html>



■顧客データ分析とIT活用に関する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、2015年8月5日(水)に通販・EC

・会員サービス事業者を対象としたセミナーを開催します。本セミナーは、無料・事前登録制で、見込み客を本品購入・リピーターに転換するためのノウハウや事例をご紹介します。

- トランスコスモス・アナリティクスより、顧客育成シナリオの設計とアプローチの「王道的」な手法や複数データの集計・分析・ビジュアライズを手軽に実行できるBIツール「Tableau」をご紹介します。
- デジミホより、複数のセグメントに対するきめ細やかなコミュニケーションを自動化するマーケティングオートメーションツール「R∞」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/analytics/seminar/150805.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。

※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。

#### 【株式会社デジミホについて】

デジミホは、デジタル時代における企業のマーケティングコミュニケーション活動の、全体戦略策定から一つのプランニング、実施、検証、改善まで PDCA 運用を行うことで、企業の持続的な成長をサポートするマーケティング会社です。

2010年には、e マーケティングカンパニーのオプトのグループとなり、“プロモーション”から“CRM”までの戦略立案から PDCA 運用を軸に、デジタルマーケティングにおけるコンサルティングを展開しております。

URL <http://www.digimiho.co.jp/>

本社所在地：東京都千代田区四番町6 東急番町ビル 9F

代表者名：代表取締役 加來 幹久

資本金：1億円

事業内容：マーケティングコミュニケーション事業、インテグレーションサービス事業

#### 【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/>)