

Press Release



2020年8月11日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモスアメリカ、ゼンリン USA と協業しビッグデータを活用した営業支援サービスを提供開始

新型コロナウイルスの影響による対面営業の制約を受け、データやデジタルを活用した新たな営業スタイルを提案

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)の米国子会社である transcosmos America Inc.(本社:カリフォルニア州、プレジデント兼 COO:溪井 亨、以下、トランスコスモスアメリカ)は、Zenrin USA, Inc.(本社:カリフォルニア州、CEO:大垣忠央、以下、ゼンリン USA)と協業し、ゼンリン USA がもつビッグデータを活用したダイレクトマーケティングと、トランスコスモスが米国向けサービス提供で培ってきたコンテンツマーケティング、コンタクトセンターのノウハウを活用し、ウィズコロナ時代の B2B 営業支援サービス「D!G!Sales(デジセールス)」の提供を開始しました。米国で B2B 事業を展開する日系および現地企業向けにサービス提供を目指します。

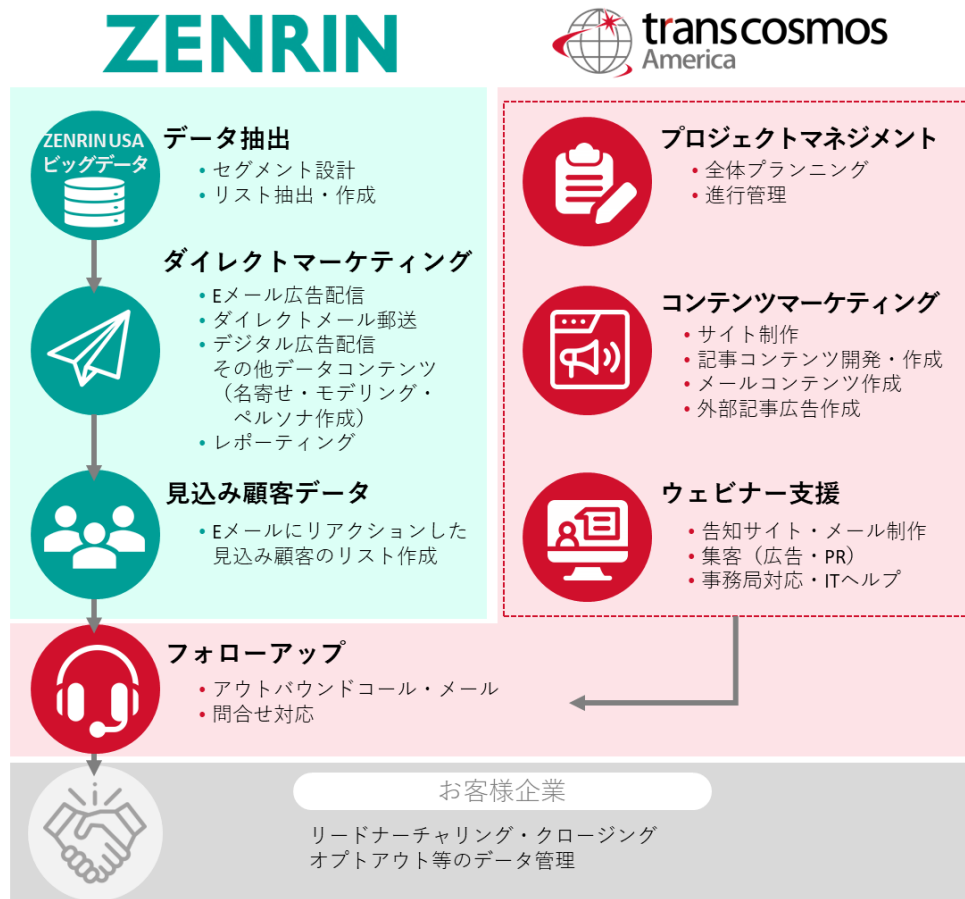


新型コロナウイルスの影響でリモートワークが不可欠なものとなったことで、さまざまな課題が出ています。特にビジネス活動の基盤であるマーケティングや営業活動においては、対面での営業活動が制約されていることでコロナ時代を生き抜くための新しいスタイルが求められています。オンラインミーティングなどの拡がりにより、既存顧客へのアプローチなど解決できている課題もありますが、特に新規見込み顧客獲得においては、オフィスの電話が繋がらないことやオフラインイベントの中止により、アプローチの拡大、成約率を高めるためのフォローアップ、情報開示の方法など、デジタルを活用した新しい施策が求められています。このような背景のもと、ゼンリン USA とトランスコスモスアメリカは協業し、B2B 営業支援サービス「D!G!Sales(デジセールス)」の提供を開始しました。

ナビゲーション地図データで高いシェアをもつゼンリンは 1996 年に米国に進出し、道路標識や高速道路出口周辺の施設情報などを現地調査するとともにさまざまなサードパーティデータを取り扱ってきました。サードパーティデータとは、さまざまなデータベースから集めた膨大なデータのことであり、本サービスでは消費者データとビジネスデータを活用して新規顧客獲得を支援します。消費者データは年齢、性別、国籍、居住区、趣味、趣向に職業や家族構成、年収などのライフスタイルまで、さまざまなセグメントが存在しており、ビジネスデータは、業種やビジネス規模だけでなく、担当者名や役職などのデータも含まれます。

これらのデータを活用してゼンリン USA が提供するメールマーケティングサービスを、トランスコスモスアメリカが提供する Web サイト制作・ブログ制作・コンテンツ開発・SNS 運用などのコンテンツマーケティングサービスやアウトバウンドコールなどのサポートサービスと組み合わせることで、今までとは違う新しい営業スタイルを提案します。

■B2B 営業支援サービス「D!G!Sales(デジセールス)」概要



■オンラインセミナー「With コロナの営業スタイル -潜在顧客の見つけ方-」を8月20日に開催！

米国市場に向けた営業のデジタルシフトを考えているご担当者を対象に、オンラインセミナーを開催します。

詳細・お申し込みは、こちら：<https://transcosmos.com/jp/with-corona-Sales-seminar/>

(ゼンリン USA について)

日本の地図会社ゼンリンの米国支店として、1996年にカリフォルニア州バーリンゲームに設立。北米の高速道路ジャンクションの案内図、レストランや施設情報、地図上に表示するナショナルブランドのアイコンなど、カーナビ向けリッチコンテンツを現地調査・制作し、主に日系の自動車会社の北米ナビ向けに販売している。また、現在では新規事業として、北米に居住する2億人以上の消費者データや2500万件の企業データを活用したダイレクトマーケティングサービスを2018年末に開始。米国市場でのビジネス拡大や新規顧客獲得に関する各種マーケティングサービスを手掛けている。

(transcosmos America Inc. について)

1988年の設立以来、日本企業を中心とするお客様企業に対して米国市場における事業支援を通じ、顧客満足の上昇に努めてまいりました。これからも、日本で培ったノウハウと、米国市場における知識・経験、最新技術を活用し、ECの戦略設計からサイト構築、デジタルマーケティング、Amazonにおける販売、輸入、ロジスティクス、フルフィルメント、カスタマーサポートサービスまで一貫したECワンストップサービス、ならびにお客様のリクエストに応じたサービスを提供してまいります。

※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

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは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。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界30の国と地域・168の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模でのEC市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界48の国と地域の消費者にお届けするグローバルECワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)