



2017年7月27日

Datorama (デートラマ) が、インスタントダッシュボード、 「SmartLenses」を発表

Facebook、Google アナリティクスなどと接続した瞬間、
最適な KPI、トレンド、セグメントを備えたダッシュボードを自動作成する
全く新しいインスタントダッシュボードが登場

マーケティング BI の Datorama (デートラマ：本社ニューヨーク、CEO：ラン・サリグ、日本法人・東京都千代田区、代表取締役：布施一樹) は、ワンクリックでダッシュボードの自動作成を可能にする「SmartLenses (スマートレンズ)」を発表致しました。

マーケティング・データソースとして、頻繁に使われる Facebook や Google Adwords、Google アナリティクスや Moat などと接続した瞬間、主要 KPI やトレンド、セグメントなどの指標を反映したダッシュボードが自動作成されます。ワンクリックでマーケティング活動・予算の最適化、顧客ロイヤルティ向上施策など、次の打ち手作りを可能にし、マーケティングのビジネスインパクトを最大化します。Datorama が、数千のブランド、広告代理店、パブリッシャーの方々と共に作り上げた膨大なダッシュボードを通じて得た知見とベストプラクティスから、各データソースにもっとも適した指標、KPI を抽出し、さらに Datorama の人工知能 (AI) からの学びを加えて、マーケティング活動に欠かせない指標を備えたワンクリックダッシュボードの自動作成を実現いたしました。

SmartLenses を活用すれば、最適な KPI 設定はもちろん、マーケティングキャンペーン活動に関する各種指標、トレンドやキャンペーンの効果測定や分析に必要なデータが瞬時に画面に表示されます。使い方は簡単です。データソースを選択し、ID/パスワードを入力しクリックするだけ。即座にデータ取込・マッピング・統合・可視化の全てのプロセスが完了。マーケターの皆さんは、すぐにデータの分析・施策作り・PDCA 検証ができるようになります。

テクノロジー、そして消費者とのタッチポイント数は止まることを知らない勢いで増大し、マーケターは膨大なデータに圧倒されている現代。Datorama は、あらゆるデータを統合し、唯一無二のマーケティングダッシュボードを実現します。Datorama の統合的アプローチの核心は、データ取込・統合・分



析を容易にし、マーケターがデータ管理の主導権を握るようサポートする AI と、マーケティング、ビジネスで必要とされる 500 の指標を実装していることです。

こうしたクイパビリティに基づいて設計された SmartLenses は、主要なデータソースの指標設計をサポートします。下記のように、マーケティングで広く使われているプラットフォームに SmartLenses は対応しています（実際のダッシュボードイメージはリリース本文最後をご参照ください）。

もちろん、Yahoo!ディスプレイネットワーク、スポンサードサーチ広告、そのほかの API にも今後対応予定です。また、日本市場向け API が将来的に追加された際も、対応を進めていく予定です。

SmartLenses 使用可能な API 一覧

アーンド/オーガニック Facebook (ページ & ポスト) Twitter YouTube	ペイド (デジタル) Google AdWords Google DoubleClick Search Bing Facebook 広告 YouTube 広告 AppNexus The Trade Desk MediaMath Yahoo! Gemini	Web/Email アナリティクス Google アナリティクス MailChimp	アドサーバー/ アドテック Google DoubleClick for Advertisers (DFA) Sizmek Facebook Atlas AdRoll Adform Moat
---	--	--	--

米デジタルエージェンシーの DWA のウェブアナリティクス・データインサイト部門アソシエイト・ディレクターのモリー・パーカーは「DWA のミッションは、顧客にゲームチェンジャーとなるマーケティング戦略を提案することです。そのために、データを活用して、マーケティング活動の最適化を常に実施しています。Datorama とのパートナーシップは、私たちのミッション実現を支え、顧客との関係を深める助けとなっています。SmartLenses は、私たちのチームが、全てのチャネル、キャンペーン、オーディエンスを横断して、トップインサイトを得るに欠かせないソリューションです。Datorama の業界におけるリーダーシップを改めて確認しています。瞬時にダッシュボードができるので、即座に私



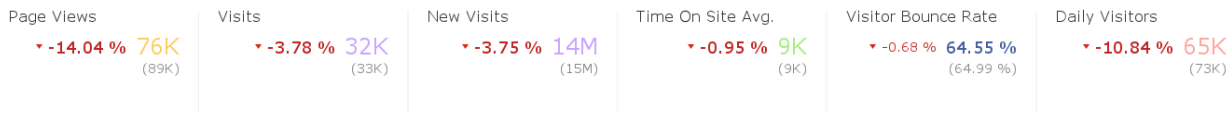
たちの経験・知識、そしてベストプラクティスを生かしたマーケティングパフォーマンスの最適化を検討できます。それぞれのお客様との信頼関係の向上および実績向上に大きく寄与するでしょう」と話す。

DatoramaのCMO、リア・ポープは「今日のマーケターは、複雑さが増すカスタマージャーニー全体の中から、マーケティングパフォーマンス、そのビジネスへの貢献度、顧客ロイヤリティを測るための最適なKPIや的確な分析軸、トレンド指標を探しています。SmartLensesがもっとも重要な指標を、即座にかつ自動的に可視化することで、マーケターは、的確なインサイトを持ち、最適な判断を迅速に下すことが可能となります。このソリューションは、最適なマーケティング指標を瞬時に提供します」と述べています。

今までにない、全く新しいインスタントダッシュボード「SmartLenses」は、マーケティング施策の迅速な最適化、次の打ち手作りのスピードアップ、そして意思決定の迅速化を支え、マーケティングがおよぼすビジネスインパクトの最大化をサポートしてまいります。

Google アナリティクスの SmartLenses

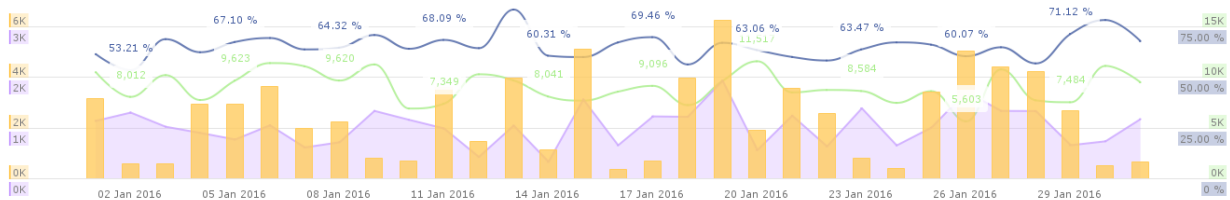
主要な指標、トラフィック分析や流入先別グラフなどのダッシュボードがワンクリックで自動作成されます。



Traffic

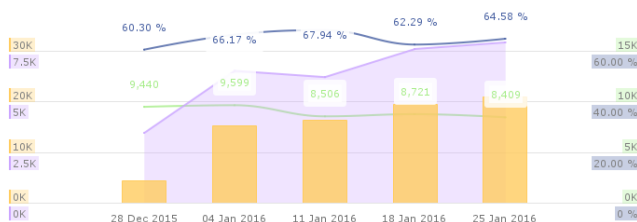
Traffic By Day

Page Views Visits Time On Site Avg. Visitor Bounce Rate



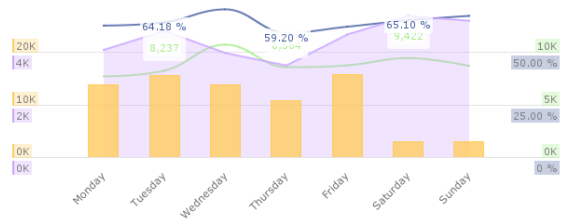
Traffic By Week

Page Views Visits Time On Site Avg. Visitor Bounce Rate



Traffic By Day Of Week

Page Views Visits Time On Site Avg. Visitor Bounce Rate





Google DoubleClick for Advertisers/DoubleClick Manager の SmartLenses

メイン KPI、トレンド分析、キャンペーン分析などのダッシュボードがワンクリックで自動作成されます。

Main KPIs

Media Cost ▲ 8.60 % \$45.2K (\$41.7K)	Impressions ▲ 24.72 % 41M (33M)	CPM ▼ -12.92 % \$1.09 (\$1.26)	Clicks ▲ 10.35 % 11K (10K)	CTR ▼ -11.53 % 0.03 % (0.03 %)
CPC ▼ -1.58 % \$4.23 (\$4.30)	Total Conversions ▲ 16.08 % 4K (3K)	Conversion Rate ▼ -6.93 % 0.01 % (0.01 %)	Conversion CPA ▼ -6.44 % \$12.74 (\$13.61)	Revenue ▲ 18.28 % \$90.41K (\$76.44K)

Trending Analysis

Showing Data For Campaign: ALL Campaigns • Showing Data For Site: ALL Sites

Note: Campaign with highest number of clicks, lowest CPC and highest CTR

Best Performing Campaign is
 Camp4_Prod7 with **CPC of \$3.94** and **0.06 % CTR**

Site Name

Add Filters...

Campaign Name

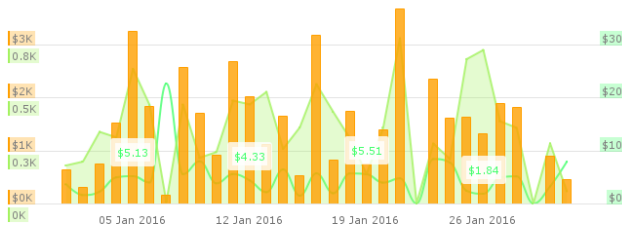
Add Filters...

Placement Name

Add Filters...

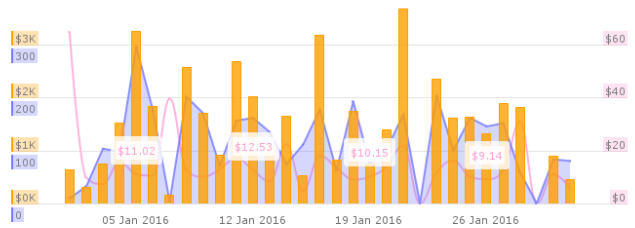
Daily Trending: Spend & Engagement KPIs (Clicks & CPC)

Media Cost Clicks CPC



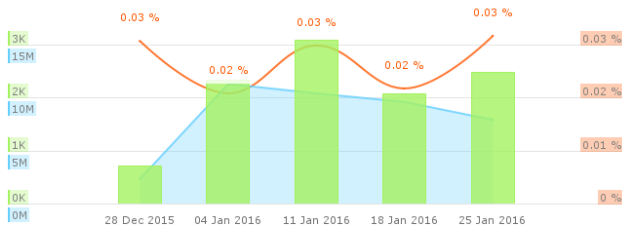
Daily Trending: Spend & Conversions KPIs (Total Conversions & CPA)

Media Cost Total Conversions Conversion CPA



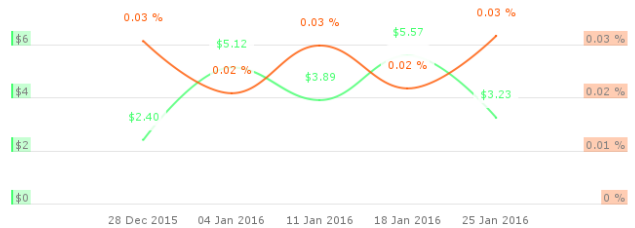
Weekly Trending: Delivery & Response Rate (Imps, Clicks & CTR)

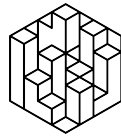
Clicks Impressions CTR



Weekly Trending: Cost Efficiency & Response Rate (CPC vs. CTR)

CPC CTR

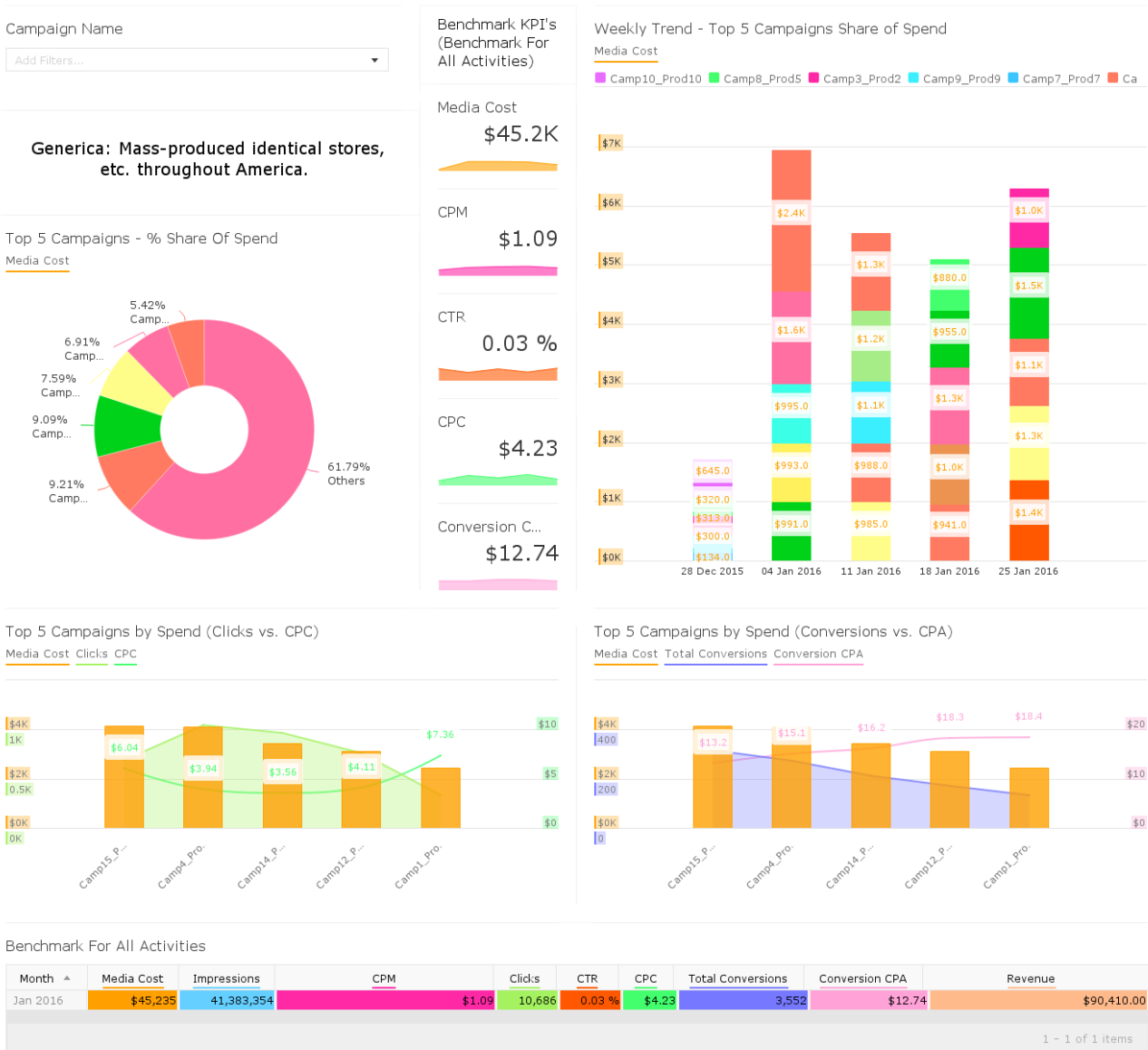




Campaign Analysis

Time Period: 01 Jan 2016 - 31 Jan 2016

Showing Data For Campaign: ALL Campaigns • Showing Data For Site: ALL Sites



*こうしたダッシュボードが即座に自動作成されます。SmartLenses は日本語対応しております。

Datorama Japan 株式会社

Datorama Japan 株式会社（デートラマジャパン）は2012年創業の米国拠点のマーケティング BI 企業 Datorama の日本支社として2015年設立された。世界唯一のマーケティングデータ統合・分析プラットフォーム Datorama をブランド企業、広告代理店、メディア運営会社、マーケティング系プラット



フォーマーに提供しています。Datorama の software-as-a-service (SaaS)型プラットフォームは、数十から数百のデータソースを唯一のデータソースとして統合し、より効果的なレポート作成、さらに、迅速な意思決定を支え、マーケティング活動全体の統合的管理を可能にします。エンドツーエンド・マネジメントと人工知能、機械学習及び高機能なアーキテクチャが組み合った唯一無二のソリューションが、全てのレベルのデータ・ドリブンマーケターたちが、あらゆるマーケティングデータを繋ぎ、統合し、分析し、意思決定することを容易に実現します。Datorama は数千のトップ企業のマーケティング分析を支え、現在全世界 16 拠点でビジネスを展開しています。最近では従来の API に加え、Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN) やマルケト、シミラーウェブとの API 接続を開始しています。

Datorama Japan 日本語公式ブログ : blog-jp.datorama.com

Datorama Japan 公式 FB ページ : <https://www.facebook.com/datoramajp/>

Datorama Japan お問い合わせ先:

平山恵子 (ひらやまけいこ)

Datorama Japan 株式会社

PR/マーケティング・スペシャリスト

TEL : 050-3757-6914

Email : keiko.hirayama@datorama.com