

2022年11月10日

株式会社 博報堂プロダクツ

博報堂プロダクツと博報堂

「パーソナライズ DM かんたん発送サービス」提供開始

—CSV データ登録により、DM 発注から印刷、加工、発送までワンストップで完了—

株式会社博報堂プロダクツ（本社：東京都江東区、代表取締役社長 岸 直彦）と株式会社博報堂（東京都港区、代表取締役社長 水島 正幸）による、販売の現場を理解し真に役立つソリューションを開発・販売することを目指す顧客接点ソリューション開発チーム「gmove」は、顧客ごとにパーソナライズされたダイレクトメール（以下、DM）や、同じ情報の DM とショートメッセージサービス（以下、SMS）の出し分けを Web 上で簡単に発注できる「パーソナライズ DM かんたん発注サービス」の提供を開始いたしました。

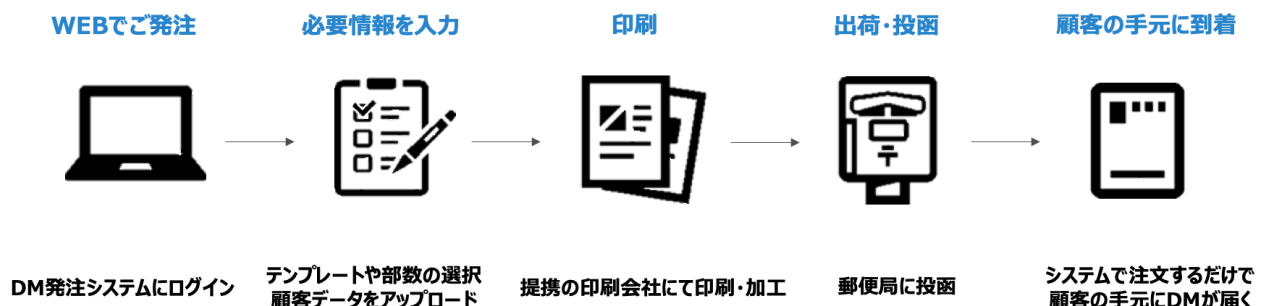
近年、CRM の観点からも One to One でのコミュニケーションが必須となっており、属性やニーズに合わせて、顧客ごとにタイミングに合わせた出し分けなど、パーソナライズ化された DM が求められています。

「パーソナライズ DM かんたん発送サービス」では、Web 上で CSV データをご登録いただくことで、事前につくったテンプレートを使って簡単に顧客ごとに合わせた DM の発注が可能となります。そのため「私だけに」という特別感を演出することができ、企業への顧客満足度や顧客エンゲージメントの向上が見込まれます。また、このような潮流・ニーズに対応するだけでなく、印刷、加工、発送までワンストップで対応できるため、DM 配送の手間も最小限に抑えられます。

サービス詳細はこちらから

<https://www.hakuhodo.co.jp/gmove/solution/sms-dm/>

【発注～発送までのイメージ】



この「パーソナライズ DM かんたん発送サービス」は、特に定期的な点検や登録内容の更新・変更等のご案内、顧客によって来店・更新の時期や購入商品・プランが異なる、ポイント制度などで異なる情報のお知らせなどを送付している企業に最適なサービスです。このようなご案内を DM と SMS に出し分ける業務をよりスムーズに行うことが可能となります。

【本サービスが最適な企業】

点検がある	更新や変更がある	定期的な販売がある
<p>自動車 ガソリンスタンド カー用品店など</p>	<p>保険販売代理店 携帯販売代理店 電力・ガスなど</p>	<p>コンタクト販売 健康食品通販 化粧品定期購入など</p>

【DM テンプレートイメージ】

The image displays several DM template designs. On the left, there are two vertical templates: one for '法定点検のご案内' (Mandatory Inspection Notice) with contact information and a QR code, and another for 'メンテナンスパック' (Maintenance Package) featuring a car and a smartphone. In the center, a 'NEW DEBUT' template shows a white car. On the right, a 'DM発注サイト' (DM Order Site) interface is shown, featuring a grid of product thumbnails and a '差替' (Swap) button. Below the site interface, text indicates that designs can be customized by surface (front-left, front-right, back) and that up to 250 different designs can be combined.

また「gmove」では、デジタル化が進む中で約3年前からDMに代わるコミュニケーション手法として、SMSソリューション提供とコンサルティングを行ってまいりました。そのノウハウを生かして、同一のCSVデータでSMSの配信とDM発注を管理・実行することも可能となり、顧客データを配信方法によって分ける必要がなく、データ管理も簡略化できるようになりました。

「パーソナライズ DM かんたん発注サービス」は、デジタル化と One to One コミュニケーションを掛け合わせた新しい DM 発注サービスとなり、企業の CRM 領域でご活用いただくことで顧客ロイヤリティの向上が期待できます。

博報堂プロダクツでは、今後も顧客接点強化・CS 向上・営業スキル強化などを目的としたソリューションを開発・提供してまいります。

「gmove」について (<https://www.hakuhodo.co.jp/gmove/>)

誰よりも販売の現場を理解し、真に役立つソリューションを開発・提供するために設立した「gmove」は、人（販売員）と人（お客様）の関わり方をより良くし、デジタルの力で人の心をつかみ、満足させていくために真に役立つソリューションでビジネスの原動力になることを目指しています。gmove ではすでに 300 社以上でご活用いただいている SMS 配信サービス「SMSmarketingPlus」や SMS でアンケートを簡単に配信できる「SMS アンケートシステム」を展開しております。今後も顧客接点強化・CS 向上・営業スキル強化などを目的としたソリューションを開発・提供してまいります。

※ 文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

※ この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がありますのであらかじめご了承ください。