

PRESS RELEASE

2012年9月21日

報道関係者各位

株式会社ブレインパッド

ブレインパッド、リレーションシップ・マーケティング・プラットフォーム 「Campaign Commander Customer Intelligence」を提供開始 ～顧客との関係強化を支援するオールインワン・サービスを SaaS で提供～

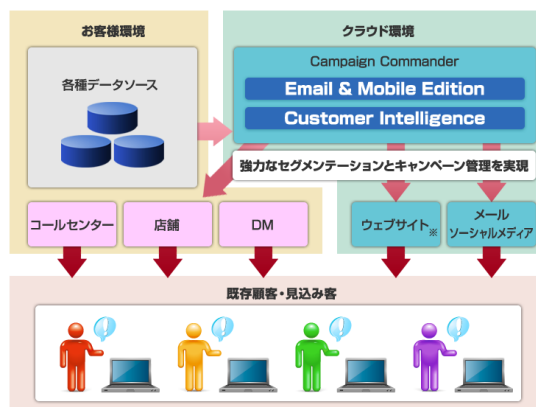
株式会社ブレインパッド（本社：東京都品川区、代表取締役：草野 隆史、東証マザーズ証券コード：3655、以下ブレインパッド）は、リレーションシップ・マーケティング（注1）の実現を支援する英・Emailvision 社製の「Campaign Commander Customer Intelligence（キャンペーンコマンドー・カスタマーインテリジェンス、以下 Customer Intelligence）」を本日から提供開始します。

■ 「Customer Intelligence」の概要

「Customer Intelligence」は、顧客の分析・可視化、ターゲティング、セグメンテーションの機能をもつ「SaaS（注2）型マーケティング・プラットフォーム」です。膨大な顧客データを効率的かつ効果的に分析し、一人ひとりの顧客に最適な商品やサービスをタイミングよく提供することで「リレーションシップ・マーケティング」の強化につなげることが可能です。

従来、複雑な操作が必要であったデータの分析や顧客リストの抽出をドラッグ&ドロップ操作のみで実行することができ、顧客に最適なマーケティングプランを容易に設計することが可能となります。

さらに、同じく「Campaign Commander」のシリーズである「Email and Mobile Edition（イーメールアンドモバイルエディション）」との連携や、他のウェブシステムなどと接続することで、マルチチャネルでのマーケティング施策の設計や、顧客の趣味嗜好や購買行動に応じた最適なレコメンド施策を行うことが可能です。



▲Campaign Commanderで実現する「リレーションシップ・マーケティング」
*当社のRoosterとの連携で、ウェブレコメンド機能も実現。

Big data, Big innovation

次のイノベーションは、ビッグデータから

PRESS RELEASE

■ 「Customer Intelligence」の主な特徴

1. 多彩な集計・グラフ化機能

「Customer Intelligence」には、クロス集計表をはじめとする多彩な集計・グラフ化機能が用意されており、分析結果に基づく精緻な施策の立案検討が可能です。また、データ項目の追加も柔軟に対応することができ、さらに自由な分析設計を行うことが可能となります。



▲多彩な集計・グラフ化機能
顧客データをドラッグ&ドロップ操作のみで視覚的に表示することが可能。

2. ベン図による直感的な顧客ターゲットティング

「ベン図（注 3）機能」を使用することで、たとえば、「女性」「東京在住」「20代」のような複数の条件から顧客のターゲットティングを行うことや、データ全体を俯瞰しながら抽出条件の変更を行うといった操作も可能です。これにより直感的にターゲットティングを行い、製品のアップセル・クロスセルの見込みのある顧客などを簡単に導き出すことができます。



▲ベン図による直感的な顧客ターゲットティング
複数の顧客データを掛け合わせ、顧客ターゲットティングの実施が可能。

3. リストの抽出・作成をドラッグ&ドロップ操作で実現

「Customer Intelligence」は、ターゲットティング後のセグメンテーション及び顧客リストの抽出がマウスのドラッグ&ドロップ操作だけで行えます。従来のBI（Business Intelligence）ツールでは難しかった、顧客のターゲットティングからリスト作成までを短期間で実現することで、マーケティング施策のタイミングを逃すことなく行うことが可能です。

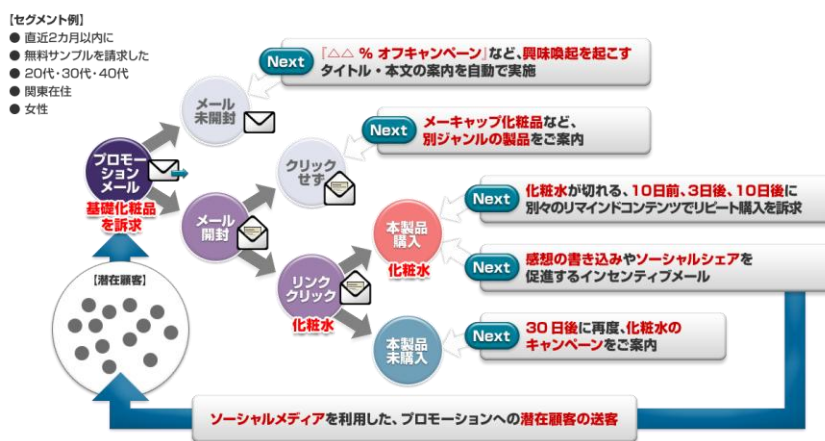


▲顧客リストの抽出・作成
ベン図でターゲットティングを行った後、CSVなどさまざまなフォーマットで顧客リストの作成が可能。

PRESS RELEASE

上記の機能と「Campaign Commander」の「Email and Mobile Edition」を連携することで、顧客データの抽出、集計、分析、メールマーケティング施策のターゲットリスト作成から配信まで一貫して行うことが可能です。

また、顧客のタイプにあわせた、適切なメールタイトル・コンテンツ配信、A/B スプリットテスト（どちらがより顧客が反応するかを調べるテスト）や、トリガー・マーケティング（消費者に次のアクションを起こさせるためのプロモーション上の仕掛け）などの機能を利用し、「マーケティング・シナリオ」に基づいたストーリーテリングを効果的に実現します。



▲マーケティング・シナリオに基づいたストーリーテリング（例：化粧品通販でのイメージ）

■今後の展望

今後、ブレインパッドでは、独自で開発・提供する Web レコメンデーションエンジン「Rtoaster（アールトースター）」で判別した一人ひとりの顧客への「推奨商品データ」と組み合わせた分析や、データマイニングツールを使用した将来予測分析の結果に基づく最適なメールの配信など関連サービスを提供していく予定です。

今後も、ブレインパッドはデータ活用のリーディングカンパニーとしてさまざまな顧客に対し分析業務支援からデータ活用のソリューション提供まで、ワンストップでご提供してまいります。

なお、本サービスは、10月12日（金）に開催するブレインパッド主催「Weekly セミナー～顧客リレーション強化とデータベースマーケティングの実践編～」にてご紹介する予定です。

日時：2012年10月12日（金）

主催：株式会社ブレインパッド

※詳細は、弊社ウェブページの「イベント・セミナー情報」をご参照ください。

<http://www.brainpad.co.jp/event/11>

PRESS RELEASE

(注1) 顧客と良好な関係を築くことで、継続的な取引と長期的な収益を上げていくことを重視したマーケティング手法。

(注2) Software as a Service の略。ネットワークを介してオンラインでソフトウェアを利用するサービス形式。

(注3) 複数の集合を円で示した図。複数の条件にあてはまる場合は、円の重なり部分になる。

■サービス紹介サイト

<http://www.brainpad.co.jp/solution/campaigncommander>

■ご参考情報

●Emailvision 社について <http://www.emailvision.jp/>

Emailvision 社（イーメールビジョン、本社：イギリス、CEO：ニック・ヘイズ）は、Eメール、モバイル、ソーシャル・オンデマンドマーケティングのマーケットリーダーです。同社の提供するデジタル・マーケティング・プラットフォーム「Campaign Commander」は、ワールドワイドで4,500社以上の企業・ブランドで採用されています。

●株式会社ブレインパッドについて <http://www.brainpad.co.jp/>

（東証マザーズ：証券コード 3655）

本社所在地：東京都品川区東五反田 5-2-5 KN 五反田ビル

設立：2004年3月

代表者：代表取締役 草野 隆史

資本金：3億2,609万円（2012年6月現在）

従業員数：114名（2012年9月現在）

事業内容：顧客企業のさまざまなデータを利用して成長・革新を支援するビジネスパートナーとして、アナリティクス事業、ASP関連事業、ソリューション事業を展開しています。

「Big data, Big innovation ～次のイノベーションは、ビッグデータから～」をビジョンとし、金融・小売・メーカー・サービスをはじめとする幅広い業種の企業データ活用を強力に支援しています。

■お問い合わせ先

●製品・サービスに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド 営業部

TEL：03-5791-4214 e-mail：info@brainpad.co.jp

●リリースに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

経営企画室コーポレートコミュニケーションチーム 広報担当

TEL：03-5791-4210 e-mail：pr@brainpad.co.jp

以上

新サービス発表



PRESS RELEASE

- *本リリースに記載された会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。
- *本リリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。

Big data, Big innovation

次のイノベーションは、ビッグデータから