

NEWS RELEASE



報道関係者各位

2018年7月26日
株式会社ブレインパッド

ブレインパッド、BtoC 向け MA「Probance」が DAC の「DialogOne®」と連携 — LINE を活用し顧客の新規獲得から育成を支援 —

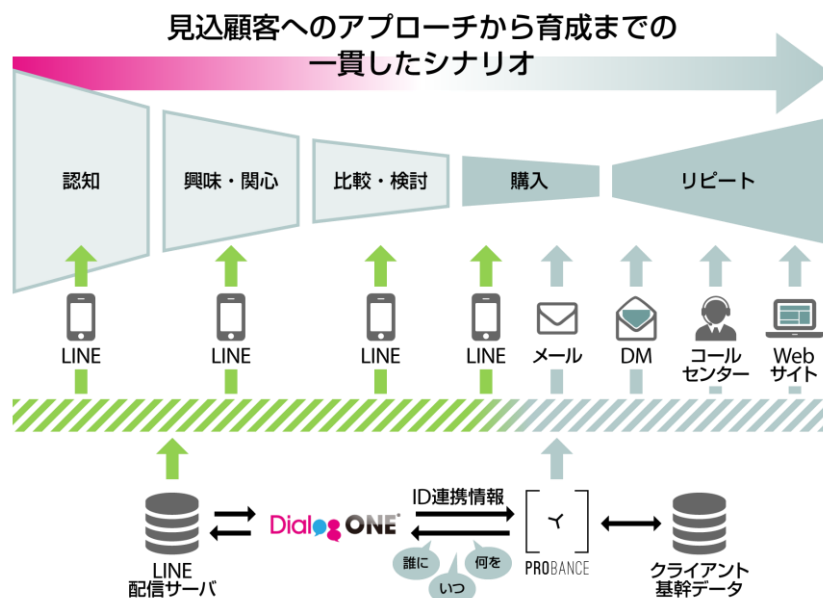
株式会社ブレインパッドは、BtoC 向けマーケティングオートメーション (*1)「Probance (プロバンス)」が、デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社 (DAC) のメッセージング管理ソリューション「DialogOne® (ダイアログワン)」と連携を開始したことを発表します。

■この連携により見込顧客へのアプローチ拡大や、LINE での最適なメッセージ配信が可能に

「Probance」は、BtoC ビジネスでの顧客とのコミュニケーションにおいて「誰に」「いつ」「何を」「どのように」をワンセットのキャンペーンとして管理し、各要素を顧客ごとにパーソナライズしたメッセージにより LTV (*2) を最大化することを得意とするマーケティングオートメーションです。

一方「DialogOne®」は、LINE ビジネスコネクタ (*3) や Facebook Messenger を活用し、広告主が保有する顧客情報と LINE などのアカウント情報などを掛け合わせ、各ユーザーに最適化したメッセージを配信することができるソリューションです。

今回の連携により、会員登録済みの顧客への限定的なコミュニケーションだけでなく、LINE 公式アカウントからの見込顧客 (未会員) へのアプローチ範囲が格段に広がります。さらに、「誰に」「いつ」「何を」届けるかを「Probance」が判別し、その結果に基づき「DialogOne®」がメッセージを出し分けます。加えて、LINE ID と自社の会員 ID を連携した顧客には、配信メッセージから遷移した Web サイト内の行動をトラッキングデータとして蓄積し、顧客とのコミュニケーションシナリオの出し分けにも反映することができます。



■大手メーカーでの見込顧客から既存顧客育成までの一貫した取り組みに活用

本連携は、これまで「Probance」を活用してマルチチャネルでの顧客コミュニケーションを行っている大手メーカーにて運用開始されています。同メーカーでは、LINE ビジネスコネクトを活用したコミュニケーションが他のチャネルより高い効果を出していました。そのため、新規顧客獲得を強化する新たな入口としてLINE 公式アカウントを開設しました。

同メーカーは、LINE 公式アカウントにて広く友だちを増やし、自社商品への興味関心を醸成するメッセージを配信します。そこから商品を購入した顧客には、自社の会員 ID と LINE アカウントを連携するよう促すことで、今後は見込顧客の段階から既存顧客に育成するまでのLINE 上でのコミュニケーションを一貫したシナリオで実現する計画であり、「Probance」はこの取り組みを支援してまいります。

- (*1) マーケティングオートメーション (MA) とは、マーケティング活動の運用プロセスの自動化を支援するシステムの総称。
- (*2) LTV (Life Time Value) とは、顧客が一定期間内にその企業の商品やサービスを購入した金額の合計のことで、CRM の重要指標とされている。
- (*3) LINE ビジネスコネクトとは、LINE 株式会社がアカウントの各種機能を企業向けに API で提供し、各企業がカスタマイズして活用できるサービスのこと。(LINE では、LINE アカウントに紐付いた各企業の顧客データを保持することはありません。)

■ご参考情報

●「DialogOne® (ダイアログワン)」について <https://solutions.dac.co.jp/dialogone>

「DialogOne®」は、LINE ビジネスコネクト、Facebook Messenger に対応しており、広告主企業が保有する顧客情報とソーシャルアカウント情報などを掛け合わせ、各ソーシャルアカウントをより高度に活用することができるメッセージング管理ソリューションです。これにより、ユーザーひとりひとりに適したメッセージを配信し、One to One コミュニケーションを実現します。

●「Probance (プロバンス)」について <https://www.probance.jp/>

「Probance」は、機械学習を搭載し、Predictive Communication (顧客ニーズを予測するコミュニケーション) を実現する BtoC 向けマーケティングオートメーション (MA) プラットフォームです。顧客属性や取引データ、行動データなど、BtoC 企業が保有する膨大で多様なデータを安全かつ高速に処理し、機械学習アルゴリズムを用いて、個客一人ひとりの趣味・嗜好に基づいたレコメンド施策を実行します。さらに、オンライン・オフラインを統合したクロスチャネルマーケティングで、真のパーソナライズコミュニケーションを実現します。

●デジタル・アドバイジング・コンソーシアム株式会社 (DAC) について <https://www.dac.co.jp/>

本社所在地：東京都渋谷区恵比寿 4 丁目 20 番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー

設立：1996 年 12 月

代表者：代表取締役社長 CEO 島田 雅也

資本金：4,031 百万円

事業内容：メディアサービス事業、ソリューションサービス事業、オペレーションサービス事業

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

(東京証券取引所 市場第一部：証券コード 3655)

本社所在地：東京都港区白金台 3-2-10 白金台ビル

設立：2004年3月

代表者：代表取締役社長 佐藤 清之輔

資本金：332百万円（2018年3月31日現在）

従業員数：228名（連結、2018年3月31日現在）

事業内容：企業の経営改善を支援するビッグデータ活用サービス、デジタルマーケティングサービス

■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 TEL：03-6721-7002 e-mail：info@brainpad.co.jp

●本ニュース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

コーポレート本部 総務部 広報担当

TEL：03-6721-7700 e-mail：marcom@brainpad.co.jp

*本ニュースリリースに記載された会社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。

*本ニュースリリースに掲載されている情報は、発売日現在の情報です。

*本発表は、株式会社ブレインパッド、デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社の両社で行っております。重複してニュースリリースが配信されることもありますので、ご了承願います。

以上