

データ統合・利活用 プラットフォームサービス with SATORI

データ源泉とマーケティングオートメーションの連携で 効率的な「見込み顧客」創出を実現

自社データをマーケティング施策に活用したい企業において、自社の会員管理システム等のデータ源泉側から、マーケティングオートメーション(MA)ツールへデータ連携することが最初の課題となります。

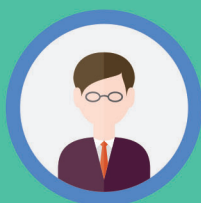
TISの「データ統合・利活用プラットフォームサービス」は、既存のデータ源泉からMAツール「SATORI」へのデータ連携をワンストップでご提供。効率的な「見込み顧客」創出を実現します。



TIS
MARKETING
CANVAS

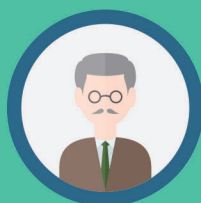


S
A
T
O
R
I



マーケター

既存顧客へのメールマーケティングや新規顧客開拓のためにMAツールを導入したい。日常的に業務利用するためにはシンプルで使いやすいMAが理想。



経営者

高価な海外製のMAツールが、自社の業務にマッチするかわからない。ミニマムで始められるツールで業務効率化や営業均質化を早期に実現したい。



情報システム部

既存システムを活かしつつ、サービスへ連携することで、既存システムの改修を最小に抑えながらも業務部門に価値提供したい。



1



データ源泉の顧客情報は、 収集からSATORI連携まで 自動化

データ利活用するためには、データ源泉の顧客情報を、MAツールに連携する仕組みが必要です。
データの収集・蓄積を自動で実行して、SATORI連携用フォーマットへのデータ成形機能を提供します。

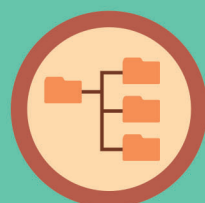
2



見込み顧客を増やす 純国産MAツール「SATORI」で 施策を実施

アンノウンマーケティングを強みとする「SATORI」は、日本人になじみやすいUIで、MA運用経験の少ないマーケターでも安心してマーケティング施策を実施することが可能です。

3

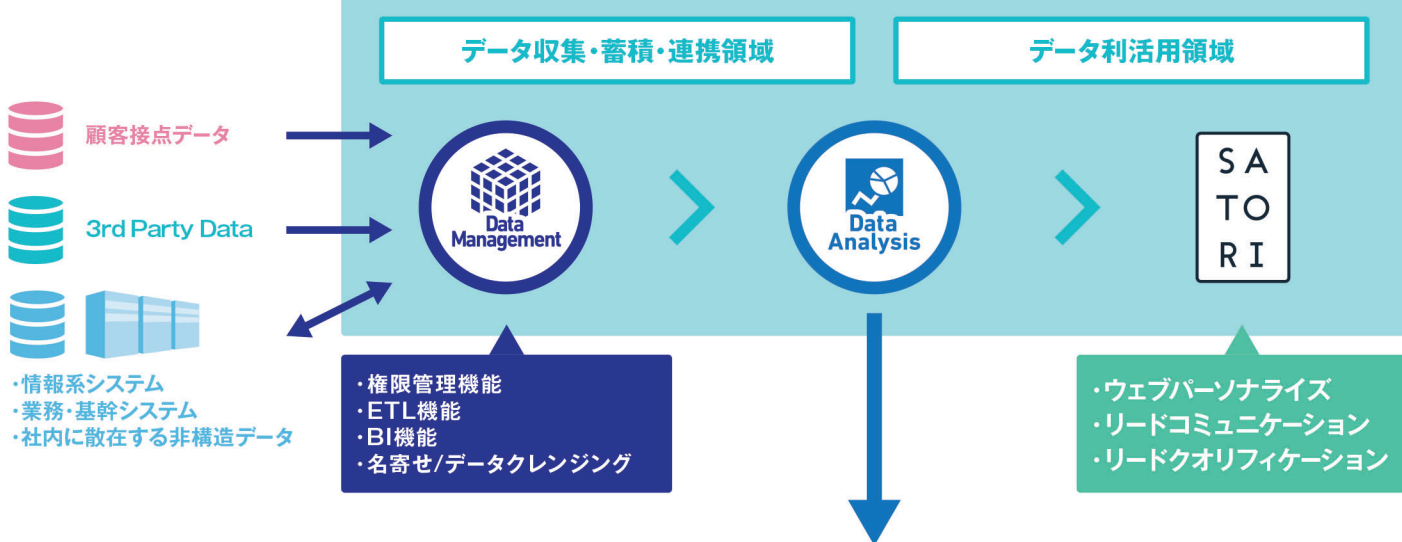


セキュリティレベルが 高い構成での構築も可能

顧客情報をハッシュ化するオプションや蓄積領域のオンプレミス環境での構築など、柔軟な対応が可能です。
データ蓄積部分は公開範囲の設定や、操作履歴検索やダウンロード履歴の蓄積など監査機能を備えています。

TISが以前より提供してきたDataSquareサービスとSATORI連携機能をオプション形式でご提供。
施策実施のサポートやシステムの保守・運用、データ分析の人財提供部分についてもご支援させていただきます。

データ統合・利活用プラットフォームサービス



分析用オプション

データ統合・利活用プラットフォームは、施策につなげるデータ分析用オプションサービスも備えています。
必要な施策に応じて各オプションサービスを導入いただけます。

オープンデータパターン 分析サービス

オープンデータの有効活用とペルソナ化

- 世界中の90%以上の検索情報を起点としてWebコンテキスト(関連)情報を紐付け。
- 独自の形式に変換されるため個人情報に含まれない。
- 関連性高いワードとの紐づけによる新たなペルソナ化。

オフライン位置データ 活用サービス

地域特性や動態の把握

- GISデータと連携し、実勢商圏・生活動線の分析。
- 地域別シェアやポテンシャルの高いエリアの把握。
- エリアセグメントによる効果的なDMの配信が可能。

マーケティングAIサービス

データアナリストの提供とAIの活用

- カード業界・小売業界を中心に経験のあるデータアナリストのアサインが可能。
- POC案作成や分析体系化の支援。
- 分析手法をAI学習させ、効率化を図る。