

“顧客インサイト”の獲得を支援する業界初のクラウド型社会知データベース「インサイトボックス」-2011年秋サービス提供開始-

総合CRMカンパニーのシナジーマーケティング株式会社（大阪市北区 代表取締役：谷井等 証券コード：3859）は、企業様のCRM活動のコアを成す“顧客インサイト”の獲得を支援する、業界初のクラウド型社会知データベース『インサイトボックス』を開発し、2011年秋よりサービス提供を開始します。

『インサイトボックス』は、自社のデータ分析のみでは知り得ない、生活者としてのお客様の姿を把握することができ、最適なコミュニケーションを可能にするサービスです。常に変化し、複雑化するお客様のニーズを正しく把握するには、「データ分析」、「仮説立案」、「施策での検証」というプロセスで蓄積された“顧客インサイト”が必要不可欠となります。しかし、従来のデータマイニングでは、自社のデータのみで分析を行うため、自社とお客様との関係性のみの把握に留まり、生活者としてのお客様の姿が断片的にしか見えませんでした。

そこで、『インサイトボックス』は、マーケティング・コミュニケーション戦略を専門とする、慶應義塾大学大学院経営管理研究科 井上哲浩教授監修のもと、あらゆる業種・業態の企業様のデータを抽象化（特定ルールにて変換）したうえで、独自のアルゴリズムにて演算を行い、データ間の関係を定量管理することで、世の中のトレンドを背景にした、よりリアルなお客様のニーズを把握することを可能にしました。また、『インサイトボックス』は、定期的にブラッシュアップするだけでなく、今後さまざまな企業様のデータが追加されることで、更なる精度の向上が期待できます。

是非、『インサイトボックス』を活用頂き、生活者としてのお客様の姿を正しく把握したうえで最適なコミュニケーションを図り、マーケティングROIの最適化を実現ください。インサイトボックスは、顧客インサイトの研鑽を支援するとともに、さまざまな企業様の顧客インサイトを集約し、社会知へ育成・還元することで、企業様とお客様の幸せなコミュニケーション／リレーションの総量の増加を実現します。

■インサイトボックスについて詳しくは⇒ WWW.INSIGHT-BOX.COM （[2010年10月28日](#) オープン）

■インサイトボックス モデルケース：リンナイ株式会社様

インサイトボックス開発にあたり、モデルケースとしてご支援させていただきましたリンナイ様は、交換部品などを販売する自社ECサイト「R. STYLE」の会員を対象にした分析で、総購入金額を軸に優良顧客候補を割り出し、メールで訴求した結果、開封率が5割に向上し、購買を誘発するなど、功績が認められ、『2009 CRMベストプラクティス賞』を受賞されています。

■インサイトボックスをad:tech tokyoにて初公開！

と29日（金）の2日間、ザ・プリンスパークタワー東京で開催される、マーケティングとITテクノロジーに特化した世界最大級の国際会議、『ad:tech tokyo』のシナジーマーケティングブース（ブースNo.105）にて、「インサイトボックス」を初公開します。ぜひご来場ください。

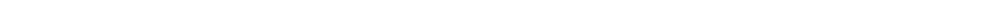
■シナジーマーケティング株式会社

シナジーマーケティングは、クラウド型のCRMシステムの提供でマーケティングROIの最適化を支援しています。主力製品として1,500を超える企業様に導入頂いているコミュニケーション・プラットフォームSynergy! (<http://www.crmstyle.com/>) を提供しています。

■問い合わせ先

TEL : 06-4797-2500 E-mail: press@synergy-marketing.co.jp

TEL : 03-5261-7511 E-mail : insight-pr@synergy-marketing.co.jp

シナジーマーケティングが発行する、CRM・Webマーケティングご担当者様対象のメールマガジン「Synergy! STATION」。登録無料、毎月20日前後の配信。

ご購読登録はこちらから ⇒ <http://www.crmstyle.com/mail/>