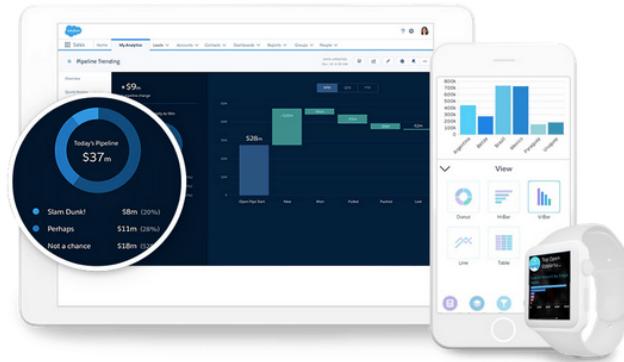




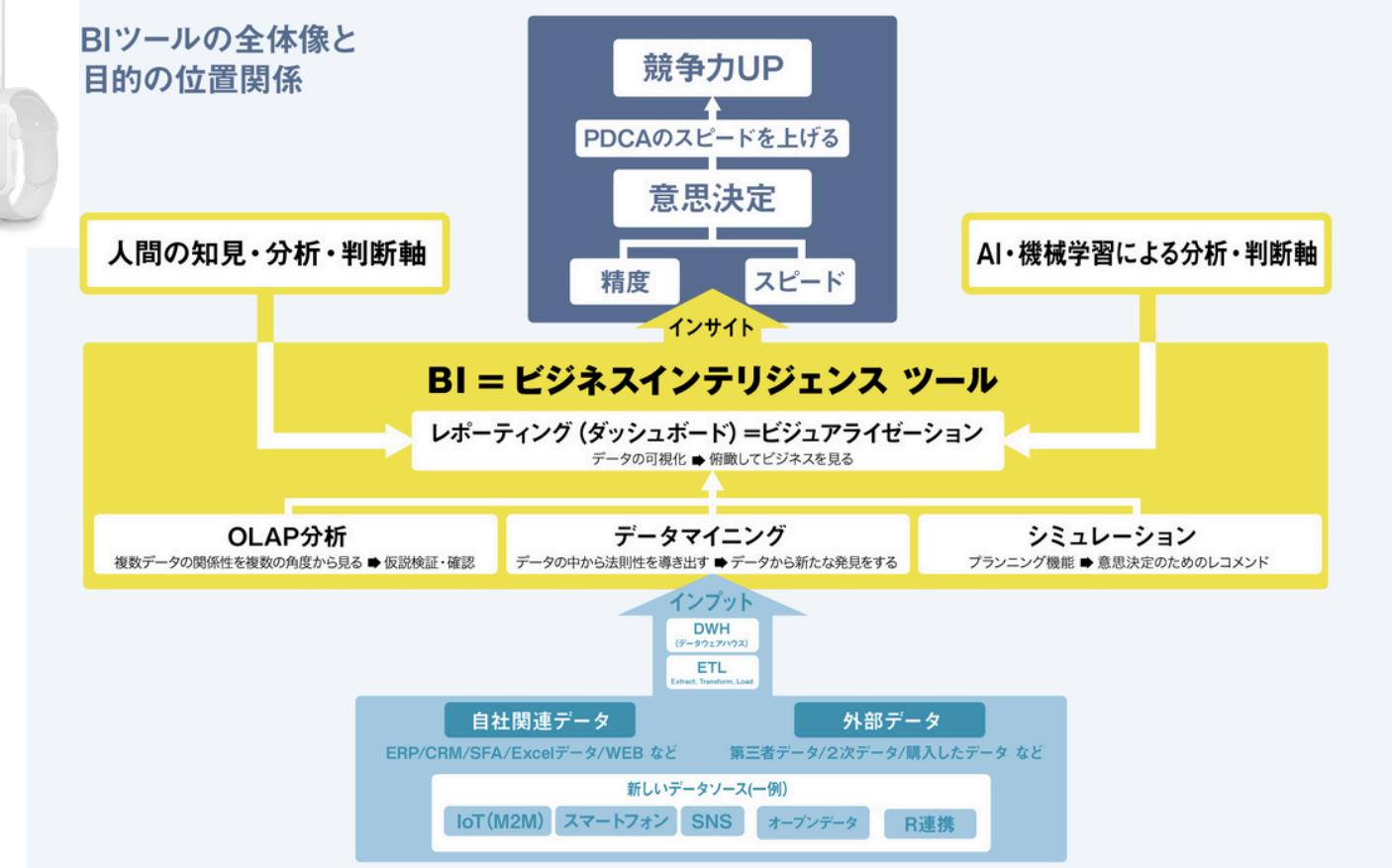
BI・MAツール活用について



BIツールとは「ビジネスインテリジェンスツール」の略で、企業に蓄積された大量のデータを集めて分析し、迅速な意思決定を助けるためのツール



BIツールの全体像と目的の位置関係



重要なデータを分かりやすく、リアルタイムで可視化して、アナリスト、決済者で共有することでより最適なPDCAをスピーディーに回すことを目的とする

FACE3 主要BIツールとレポートサンプル

Google データスタジオ



美しいデータの可視化によりストーリーを導く

Google データスタジオ（ページ版）は、データを元に、美しいオンラインサイトに満ちたレポートを作成することができます。また、共有・カスタマイズも簡単にできます。データスタジオは、5つのカスタムレポートを作成することができ、無料でいくらでも編集・共有が可能です。

画像出典：Google

<https://cloud.google.com/data-studio/?hl=ja>

Power BI



かつてないビジネスインテリジェンス

データから洞察を得るまで数分です。
任意のデータに、任意の方法で、すべての場所から。そして、すべてを1つのビューで。

無料で開始する >

公式サイト <https://powerbi.microsoft.com/ja-jp/>

<https://powerbi.microsoft.com/ja-jp/>

レポートサンプル

- <https://public.tableau.com/ja-jp/s/gallery/food-consumption-italy>
- <https://public.tableau.com/ja-jp/s/gallery/world-cup-match-dashboard>
- <https://public.tableau.com/ja-jp/s/gallery/first-100-goals-2018-world-cups?gallery=votd>

Tableau



データでもたらすインパクト

世界最大級の組織がデータと人材をTableauで引き出しています。

公式サイト <https://www.tableau.com/ja-jp>

<https://www.tableau.com/ja-jp>

アドレボ



運用型広告レポート自動作成ツール

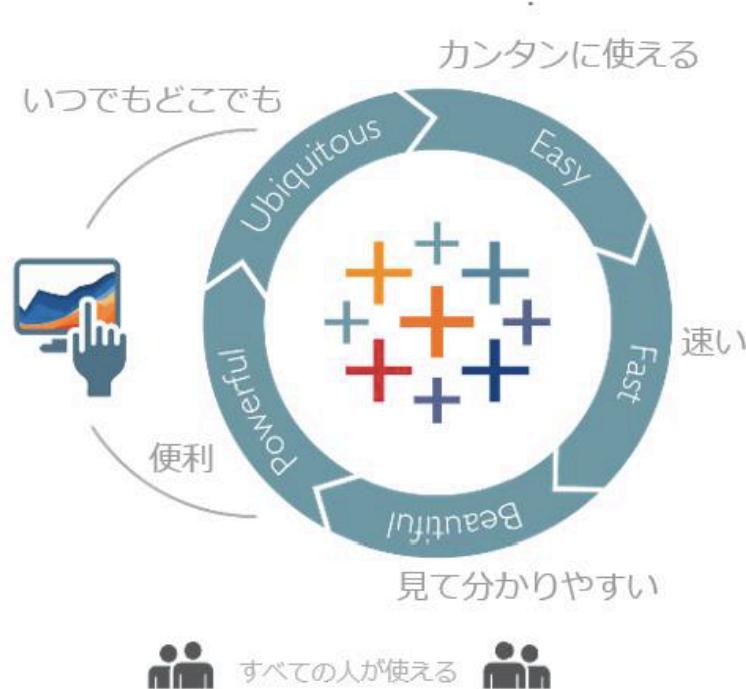
アドレボは広告レポート作成の手作業を自動化するクラウドサービスです。
各種リスティング広告、DSPなどの面倒なレポート作成業務のコストを大幅にカットします！

どのプランでも初月無料！詳細はコチラ

アドレボ接続先サービス一覧

<https://ad-repo.com/>

それが自らデータを見て意思決定を行うデータドリブンな文化の促進



ビジネス課題

データに基づく
意思決定

レポーティング
の自動化による
コスト削減

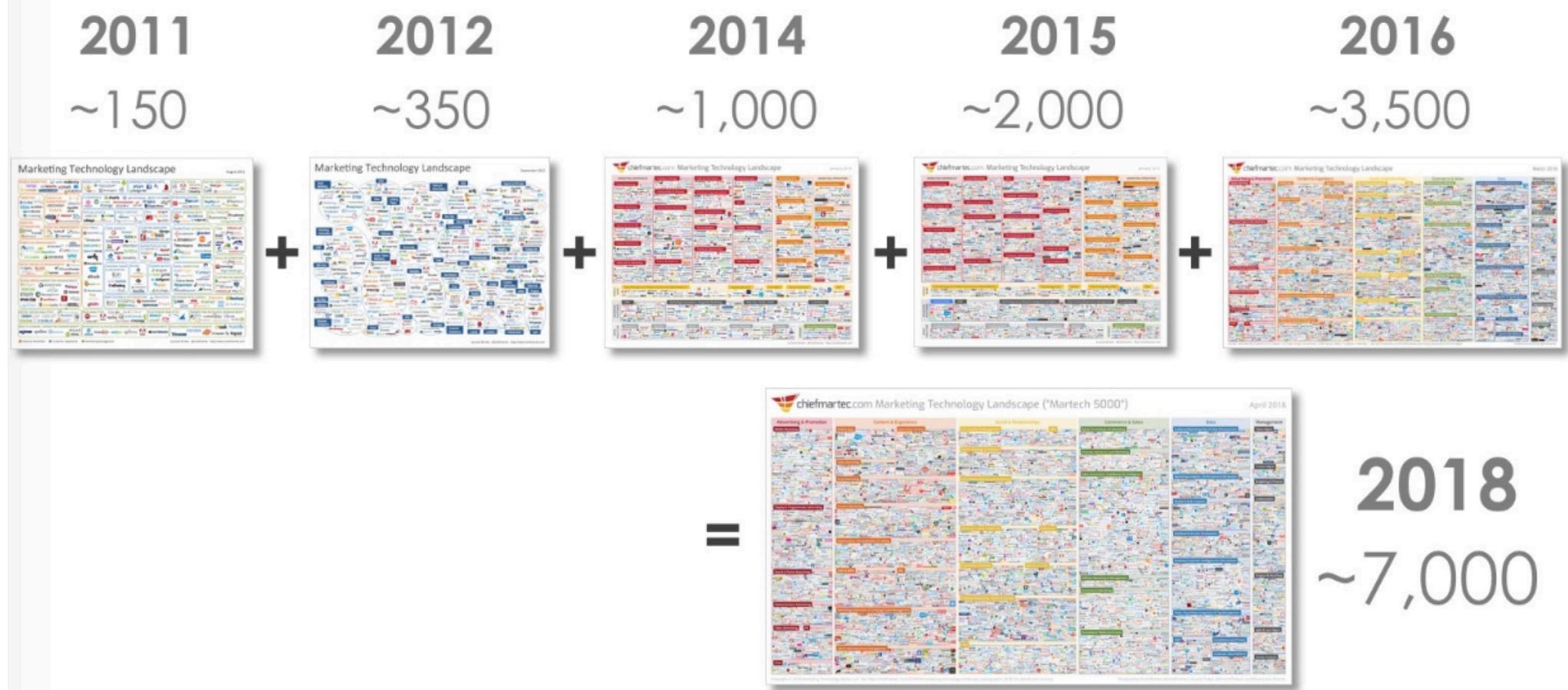
Tableauを活用したアプローチ

1. 気になった点を、様々な切り口で
ドリルダウン
2. 複数データを結合して、見えてい
なかつた関連を発見

1. 定型作業は自動化して、工数を大
幅に削減
2. 専任チームに頼らないので、情報
を得るまでのリードタイムを削減

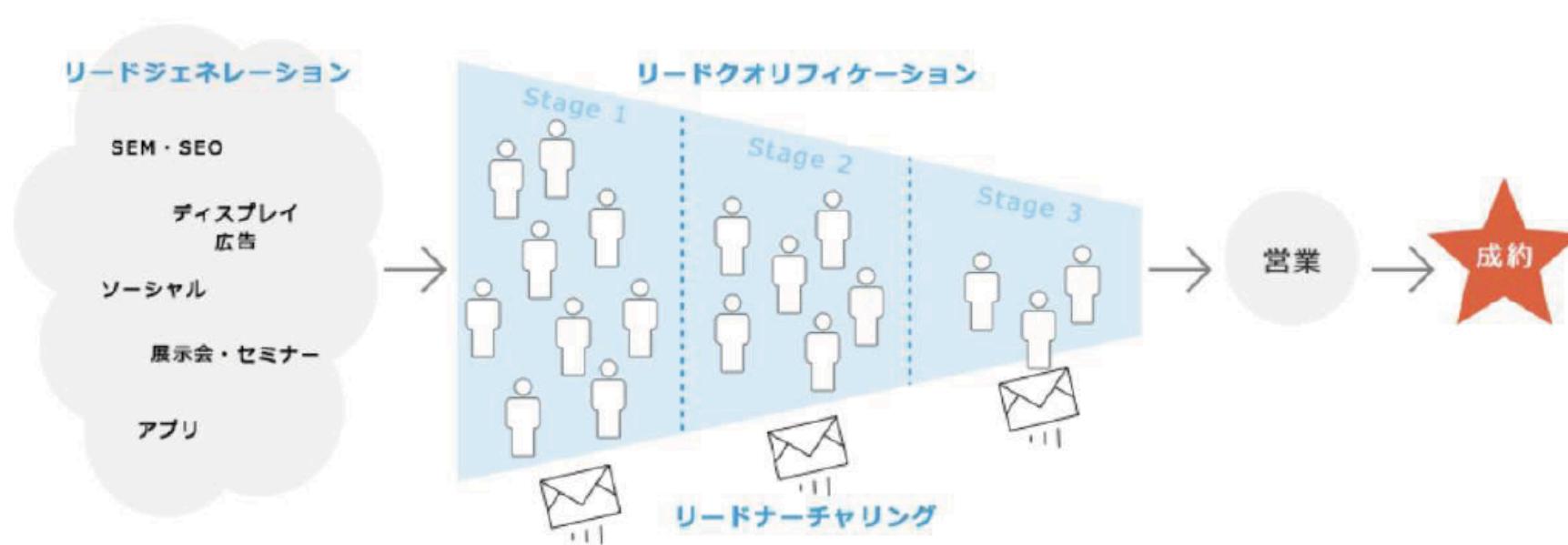
リアルタイム × 共有 × レポーティング自動化

マーケティングツールの変遷



出典 :

<https://chiefmartec.com/2018/04/marketing-technology-landscape-supergraphic-2018/>



★AIがマーケティングを変える時代

マーケティングオートメーションは、「獲得した見込み客の情報を一元的に管理し、見込み客の選別や育成を一貫して行うことで、成約の見込み度を高め、最終的に営業部隊へ見込み客を渡す一連の作業を自動化する役割」を担っているのです。

★まずはWEB接客ツールから

WEB接客ツールとはネット通販などにおいてチャット機能・メール自動配信機能・レコメンド機能などMAのカテゴリーのひとつづつをASPで供給しているものを総称してそう呼びます。

サービス名称	誰が運用?	運用方法	料金体系	導入の難易度	セグメント配信	特徴
Flipdesk	利用企業側 ※運用サポート有	任意の運用	PV従量課金	○	○	・シンプルなUI ・チャット機能 ・外部連携
KARTE	利用企業側 ※運用サポート有	任意の運用	接客従量課金+固定費	○	○	・リアルタイム会員分析 ・外部連携
Zen Clerk	サービス提供側	ロジックによる自動運用	完全成果報酬	△	○	・購入意欲の分析 ・常にABテスト
Ve Interactive	サービス提供側	ロジックによる自動運用	完全成果報酬	△	○	・複数機能有 ・離脱者メール追跡

MAツールのカテゴライズ

顧客/データ管理

CRM・SFA(商談管理)

- Salesforce 
- Dynamics 365 (Microsoft) 
- Oracle Sales Cloud 
- eセールスマネージャーRemixCloud (ソフトブレーン) 

CRM/顧客管理

- シャノン 
- Synergy! (シナジーマーケティング) 
- カスタマーリングス (プラスアルファコンサルティング) 
- リストファインダー (イノベーション) 
- betrend (ビートレンド) 
- KREISEL (トライコーン) 
- WEBCAS CRM (エイジア) 
- R∞ (バリューコマース) 
- SPIRAL (パイプドピツツ) 

チャネル管理/接客

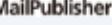
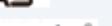
Web接客/顧客サポート

- Karte (フレイド) 
- Sprocket (Sprocket) 
- FLIPDESK (Supership) 
- ECコンシェル (NTTドコモ) 
- Zendesk/Zopim 
- Freshdesk 
- LivePerson 
- Chamo(チャモ) 

MA/ABM/キャンペーンマネジメント

- Eloqua (Oracle) 
- Marketo (Marketo) 
- Pardot (Salesforce) 
- Satori (Satori) 
- b-dash (フォムスクラッチ) 
- Salesforce Marketing Cloud (Salesforce) 
- CCMP (Cheetah Digital) 
- Responsys (Oracle) 
- IBM Campaign (IBM) 
- IBM Watson Campaign Automation (IBM) 
- Adobe Campaign (Adobe) 
- カスタマーリングス (プラスアルファコンサルティング) 
- リストファインダー (イノベーション) 
- HubSpot (Hubspot) 
- Mautic (O/S) 

Eメール

- 配配メール (ラクス) 
- MailPublisher (Cheetah Digital) 
- WEBCAS (エイジア) 
- Cuenote FC (ユミルリンク) 
- SPIRAL(パイプドピツツ) 
- KREISEL (トライコーン) 
- Synergy! (シナジーマーケティング) 
- Click M@iler (トランスクスモス) 
- ブレインメール (ブレイン) 

引用 :

under works

マーケティングテクノロジーカオスマップJAPAN 2017

「ecコンシェル」の概要

STEP1 顧客の理解



顧客はそれぞれ求めている商品やサービスが異なります。
流入してきた顧客がどのような嗜好を持っているか理解します。

STEP2 顧客の分類



顧客を理解した後は、嗜好などに合わせてグルーピングを行います。

STEP3 顧客への接客



それぞれの顧客や行動にあつたキャンペーンを提案します。



STEP4 顧客を学習



提案したキャンペーンなどをもとに、成果を学習し、AIが最適化を図ります。

これまでのWebサイト

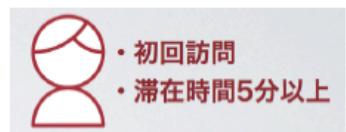


すべてのお客様に同じ訴求

Web接客導入後



・複数回訪問
・未購入



お客様のセグメントや状況に応じて、個別接客



・複数回訪問
・複数購入



・複数ページ閲覧
・初回訪問