

インバウンド・マーケティングの効果検証・分析ツール 「inbound 360(インバウンドサンロクマル)」提供開始

総合PR会社の株式会社ベクトル(本社:東京都港区、代表取締役社長:西江肇司、東証マザーズ:6058、以下ベクトル)は、CRM事業を展開するシナジーマーケティング株式会社(本社:大阪市北区、代表取締役社長兼CEO:谷井等、JASDAQ:3859、以下シナジーマーケティング)と協業し、インバウンド・マーケティングの効果を測定・分析するツール「inbound 360(インバウンドサンロクマル)」(<https://inbound-360.com/>)を、2013年6月下旬より提供開始いたします。

近年、広告・PR業界において、WEBの重要性が以前にも増して高くなっています。消費者の情報収集がWEB検索から始まる時代、広告やSEO対策だけで消費者を自社コンテンツに誘導し、企業が望んだ行動をしてもらうことは難しくなっています。我々は、自社コンテンツを見つけてもらいやすくするとともに、自社コンテンツに訪問してくれた人を優良顧客化するまでのプロセスも含めた一連の活動である「インバウンド・マーケティング」には、PR×WEBの組み合わせによって効果的に話題化させることが非常に重要であると捉えています。

ベクトルとシナジーマーケティングでは、優良顧客化するまでの一連の活動として、まず戦略PR等の手法によりキーワードを広めるなどの手法で話題化させ、次にWEB周りの各種施策によって効果的に自社コンテンツへインバウンドし、更にCRMによる”場づくり”で優良顧客化していくという、総合「インバウンド・マーケティング」サービスを提供します。そして、これらの効果を継続的に測定・分析できるツールとして、「inbound 360(インバウンドサンロクマル)」の提供を開始します。投資に対する効果を明確化することが、日本におけるインバウンド・マーケティングを実践していく鍵だと考えております。

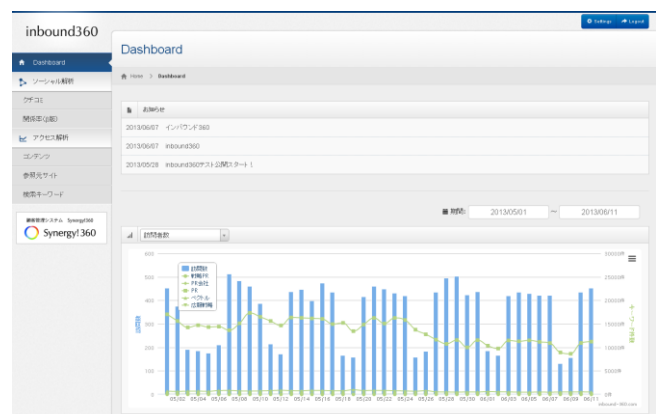
■inbound 360の特徴(<https://inbound-360.com/>)

inbound 360は、シナジーマーケティングが展開するクラウド型マーケティングナビゲーター「synergy!360」の技術をベースに、インバウンド・マーケティング活動の効果を検証し、その結果を分かりやすく表示するツールです。企業の宣伝・マーケティング担当者にとって使いやすい機能を備えています。

①見やすいダッシュボード

インバウンド・マーケティングの施策の進捗を“見える化”し、まるで計器盤を見るかのように分かりやすく表示する「ダッシュボード機能」を搭載しました。

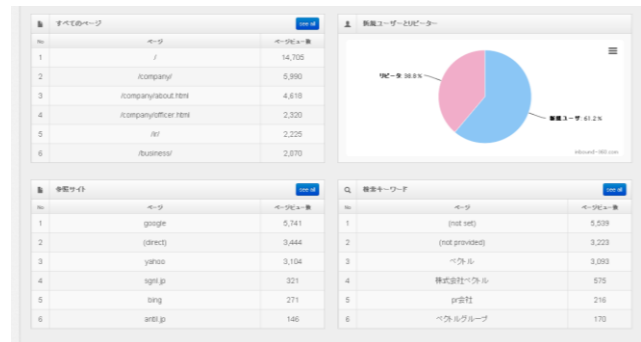
主に表示するのは、WEBトラフィック(ページビュー・ユニークユーザー数)・WEB流入元・検索キーワードランキング・ソーシャルメディアにおけるクチコミ件数・ポジネガ比較です。例えば、ダッシュボードに表示される「検索キーワードランキング」を見れば、消費者がどんなキーワードで自社の製品・サービスを見つけてくれたのかを把握することができます。



②WEB ログ収集・データベース機能

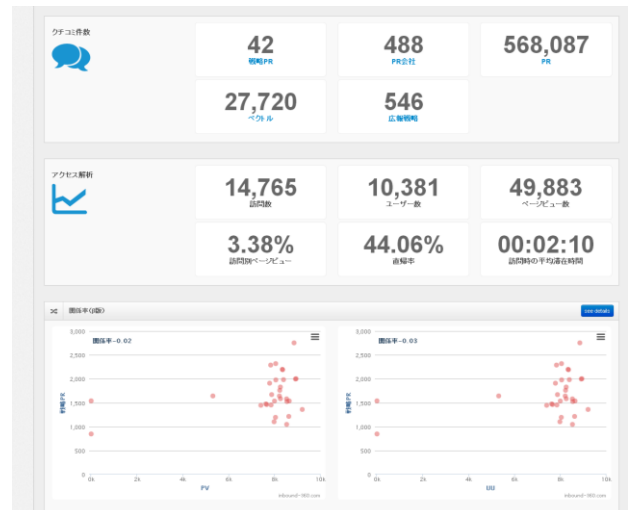
自社コンテンツへの訪問者を優良顧客化していくための機能として、WEB アクセスログ収集や会員管理などの様々な機能を装備しました。

顧客とコミュニケーションを取るための各種フォームが簡単に作成でき、さらにWEB 上における受け皿の機能を果たすランディングページも作成できます。他にも、メール配信機能などを備えており、こうした CRM 的機能を活用することで、自社コンテンツ閲覧者の行動履歴データ収集や、WEB 上における顧客とのコミュニケーションをスムーズに行うことができ、顧客を優良顧客化していくことが可能になります。



③ソーシャルメディアでの拡散をリアルタイム分析

施策によって広めようとしている話題が、実際には世の中にどう伝わって、どう拡散しているのかを知るための「ソーシャルリスニング機能」を備えました。ソーシャルメディア、「アメーバブログ」などの主要ブログサイト、twitter、掲示板などにおける話題化具合やキーワードの拡散状況を、リアルタイムに把握し分析できるようになっています。この機能によって、自社が発信しているメッセージや商品がどのくらい広まっているのかだけでなく、消費者にどのように受け止められているのかも把握することができます。



■インバウンド・マーケティングとは？

米国 HubSpot 社の創業者、ブライアン・ハリガンとダーメッシュ・シャアによって 2005 年に提唱されたマーケティングコンセプト。見込み客に有益なコンテンツをネット上で提供することで、検索結果やソーシャルメディア上で自社を「見つけられ」やすくし、自社のサイトへ来てもらいやすくするというもの。最近では、自社サイトに来てくれた人々を顧客化するまでの育成プロセスも含めて、一連のマーケティング活動を「インバウンド・マーケティング」と呼ぶようになってきている。

【株式会社ベクトル 会社概要】

会社名 : 株式会社ベクトル
 住所 : 東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 18F
 設立 : 1993 年 3 月 30 日
 代表者 : 西江 肇司
 資本金 : 5 億 1,000 万円 (2013 年 3 月現在)
 事業内容 : ・マーケティング分野における戦略的 PR
 ・クチコミに関するコミュニケーションマーケティング事業
 ・映像制作業務・その他これらに付加する一切の事業

URL : <http://www.vectorinc.co.jp/>

【シナジーマーケティング株式会社 会社概要】

会社名 : シナジーマーケティング株式会社
 設立 : 2005 年 6 月
 代表取締役 : 谷井 等
 資本金 : 1,157 百万円
 事業内容 : ・CRM 関連製品ならびにサービスの企画・ソフト開発・提供
 ・CRM 戦略構築支援ならびに各種 CRM 業務の代行
 ・クラウドサービス導入支援ならびに付随するシステム開発・Web デザイン

URL : <http://www.synergy-marketing.co.jp/>

【報道関係お問い合わせ先】
 株式会社ベクトル グループ広報 担当: 鈴木・筑摩・藤瀬・井上
 TEL: 03-5572-6080 / FAX: 03-5572-6065 E-MAIL: info@vectorinc.co.jp

※本リリースをお送りさせて頂いている皆様の個人情報、株式会社ベクトルの個人情報保護方針に基づいて、厳重に管理させて頂いております。

今後、弊社からのニュースリリースの配信を希望されない方は、恐れ入りますが privacy@vectorinc.co.jp までご連絡をお願い致します。