



報道関係者各位
プレスリリース

2015年5月12日
株式会社ピアラ

即時解析 AI を用いた接客ソリューション

ONE to ONE 接客を可能にする Smatch (スマッチ^{仮称}) 提供開始

～提供開始記念キャンペーン 先着 10 社様 月額無料【応募数達成次第締切】も同時開始～

AI を活用したマーケティングオートメーションプラットフォームを展開する株式会社ピアラ(本社：東京都渋谷区、代表取締役：飛鳥 貴雄、以下 ピアラ)はこの度、AI を搭載したオンライン接客システム「Smatch (スマッチ (仮称))」を5月12日より提供を開始いたしました。(SmatchURL: <http://smatch.com/>)

近年の EC 領域では、認知～購入に至るまでの CPA (顧客獲得単価) が高騰しています。その上、多額の費用をかけて獲得したユーザーの多くがリピーターになることなく、離脱してしまっている傾向にあります。

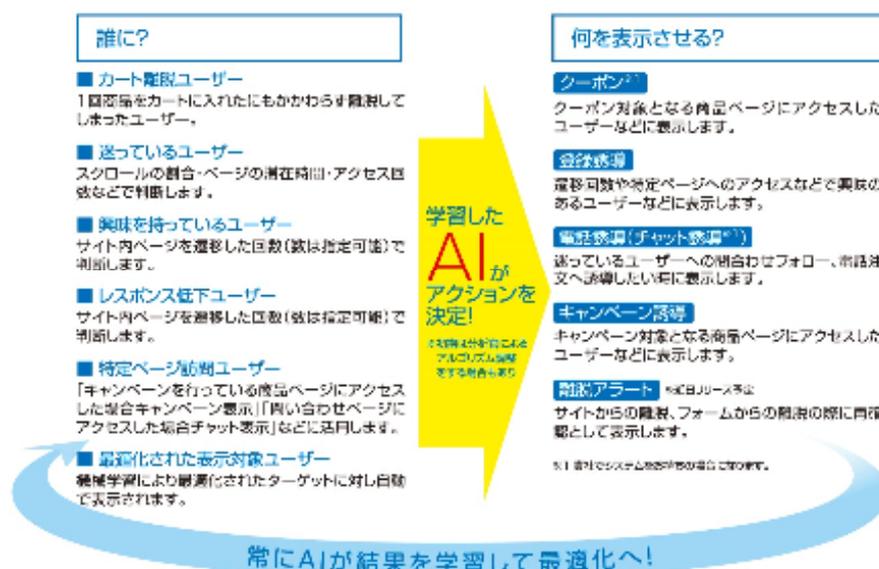
ピアラは繰り返し商品を購入して頂くための「One to One の接客」が、オンライン上で重要になりつつある中、そのための手段がない事に注目し、「Smatch」の提供を開始するに至りました。

【来客ユーザーの特徴を AI で学習し、最適な接客を自動で実行】

「Smatch」は5分で導入が完了します。タグをウェブサイトに埋め込むだけで、お客様のオンライン上の行動から離脱ポイントなどの“水漏れポイント”を見える化し、お客様ごとに最適化したナビゲーションを表示させる事で、One to One 接客を可能にします。

また「Smatch」には AI (人工知能) が搭載されており、データが溜まるとそのデータを元に特性を機械学習します。送客に成功したユーザーの特徴と似たユーザーの動きを特定し、表示対象にする事が可能です。また、データが少ない業種やターゲットの場合でも、専属の分析官によるアルゴリズムの最適化を行う事で、分析精度を上げる事ができます。(※)※初回のみ実施サービスとなっております。

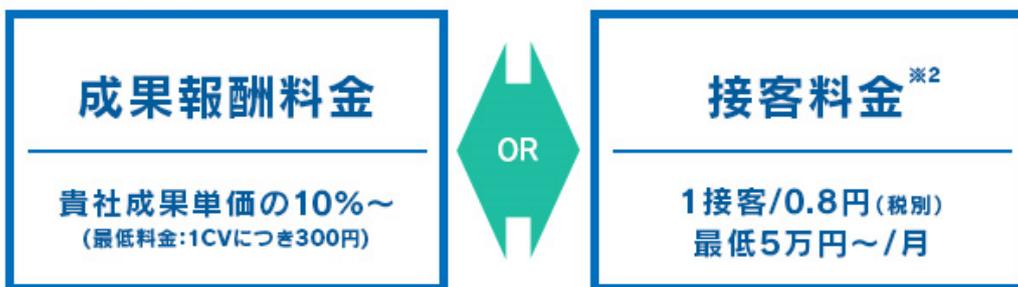
【溜まったデータを元に AI が学習し、最適なアクションを決定する】



【料金は完全成果報酬型/接客料金型からの選択】

貴社成果数あるいはインプレッション数に応じた接客料金から料金形態を選ぶ事ができ、低リスクで導入頂く事が可能です。ご要望によって様々な機能のカスタマイズにも対応致します。また、社内クリエイティブチームがシナリオの設定からバナー作成までを行う「初期お任せプラン」などもあります。

■ 料金形態^{※1}



※1 10万PV以上のサイトでのご利用を推奨しております。

※2 接客料金とは1接客あたりにクーポン表示や電話アイコン等を表示することを指します。

【Smattch ご提供開始記念キャンペーン】

Smattch のリリースに提供に合わせ、先着 10 社様限定で月額費用が無料となるキャンペーンを実施中です。(※) ※応募数達次第締切

【株式会社ピアラについて】

ピアラは自社で有している RESULT シリーズを主体に、分析システム・顧客の CRM データ、ノウハウを強みとして、企業様に対し新規顧客獲得・既存顧客の育成に重点をおいた集客～販促～顧客育成までの一貫したサービスの提案に積極的に取り組んでおります。

会社概要

商号 : 株式会社ピアラ
代表者 : 代表取締役 飛鳥 貴雄
所在地 : 〒150-6029
東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー
29 階
設立 : 2004 年 3 月
事業内容 : ダイレクトマーケティング支援事業
マーケティングオートメーション事業
コンテンツ事業
資本金 : 2,000 万円
関連会社 : 比亞萊集團有限公司、比智（杭州）
商貿有限公司 PIATEC(Thailand) Co., Ltd. 株式会社 PIALab.
URL : <http://www.piala.co.jp/>
<http://smatch.com/>

【本サービスに関するお問い合わせ先】

株式会社ピアラ
経営企画室 広報
担当 シヴァ

TEL:03-6820-0730 (代表) Mail: press@piala.co.jp