

2017年5月16日

ダイレクトマーケティングに特化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「RESULT MASTER」のシナリオ機能に「かご落ち機能」を追加。メールだけでなく複数アクションが可能に。

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、新規獲得～CRM までの通販特化型統合マーケティングオートメーションプラットフォーム「RESULT MASTER (リザルトマスター)」に、サイト離脱の防止強化として、かご落ちしたユーザーに対してメールだけでなく、アウトバンドやDM、広告など、ONE to ONE に最適化できる機能を実装いたしました。

RESULT MASTER のカバーする範囲



■導入の背景

EC 上での「かご落ち (=カートに入れたまま放置してしまい、結局買わないこと)」は、世界的な調査では68%程度に上り、集客のために多くのマーケティングコストをかけても無駄になるケースが多発しています。

通販において、新規顧客獲得から顧客育成までの ONE to ONE 施策の最適化を行うことは重要なポイントであり、このかご落ちの比率を削減することが、大きくマーケティングコストの最適化につながることを証明されています。現状、かご落ちメールシステムなど、多数の対応ツールがリリースされています。しかし、「RESULT MASTER」は統合マーケティングオートメーションツールとして、かご落ちしたユーザーに単にメールだけではなく、どのキャンペーン、どのプロモーションから来たユーザーがかご落ちし、そのユーザーに対して最適なタイミングで、最適なアクションをすることで、より多様な手法での効率化を可能とします。

■ 施策の事例

* ノベルティプロモーションから来たユーザーでかご落ちされた方には、割引クーポンを FACEBOOK 等の広告で再度ご提案

* 50 代以上の優良顧客でかご落ちされた方には、アウトバンドでアンケート電話を実施し、離脱理由やユーザービリティ改善につなげ再購入を促す

* 40 代以下の既存ユーザーには、かご落ちした際ラインで再購入をアナウンス

上記のように、複数の条件をベースに最適なタイミングで最適なアクション（電話、メール、DM、LINE、広告）等の設定が可能になります。※1

またこのような複雑なシナリオ作成には、かなりのノウハウや経験が必要です。クライアント様のリソースが足りない等の理由で、実施が難しい場合も、ピアラでは、シナリオのプランニング設定、制作、結果分析も含めて固定費＋成果報酬型及び完全成果型でのサポートもさせていただいております。

※1 一部個別審査及び設定が必要な機能がございます

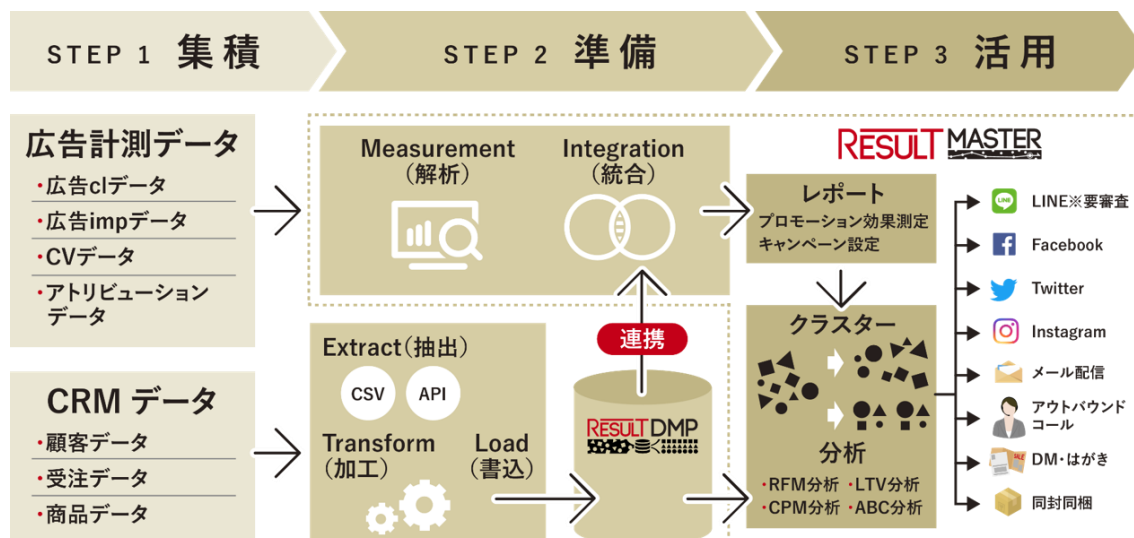
弊社は今後この「RESULT MASTER」を中心に活用し、より一層各クライアント様の EC を効果的に変革すべく、マーケティング活動支援に力を入れて参ります。

【RESULT MASTER について】 <http://result-master.com/>

通販に特化した AI 搭載の統合マーケティングオートメーションツール。
独自のアトリビューションスコアを用いて複数のネットワーク広告、リスティング広告、SEO、アフィリエイト、メールマガジンといった様々な WEB 広告施策を包括し、その後のリピートやLTVまで評価・最適化を行い、新規獲得におけるCPAを、削減し、LTVを向上させる事が可能です（特許取得）。さらに顧客獲得後も ONE to ONE マーケティングの実行により、最適な施策を自動的に行う事で、獲得した顧客のファン化につながる CRM までをトータルでフォローできます。また、顧客獲得からファン化までの施策に関しては、ピアラのノウハウと膨大なデータをベースに最適化することができるので、マーケティング知識の無い方でも気軽に導入することが可能です。困難な設定やプランニングなどを含めて、ピアラでは運用自体も成果報酬プランをご用意し、クライアント様の効果改善を最大限サポートさせていただきます。

初期費用 29800 円～ 月額 8 万円～

6 月 30 日までお申し込みの方は、経済産業省が推進する「サービス等生産性向上 IT 導入支援事業（通称：IT 導入補助金）」の対象となり、最大 100 万円の補助が受けられます。詳しくはお問い合わせください



【(株)ピアラについて】 <http://www.piala.co.jp/>

ピアラは自社で有している RESULT プラットフォームを主体に、MA(マーケティングオートメーション)システム、行動履歴、購買履歴、顧客属性などのデータマネージメントプラットフォーム (DMP)、成果報酬型アフィリエイトシステムなどを有し、述べ 600 社以上のダイレクトマーケティング支援のノウハウ

を強みとして、クライアント様に対し、独自テクノロジーと運用コンサルタントが集客～販促～顧客育成までの一貫したサービスの提案に、KPI 保証型を基本として積極的に取り組んでおります。今後も国内外の事業拡大に注力し、クライアント様の成長戦略パートナーとしてマーケティングのサポートをしてまいります。

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コンサルティング事業
EC トランスフォーメーション事業
広告マーケティング事業
資本金 : 14,600 万円 (準備金含む)
関連会社 : 比智商貿有限公司 (杭州) 商貿有限公司
PIATEC(Thailand) Co., Ltd. 株式会社 PIALab.
URL : <http://www.piala.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ピアラ ITソリューション部 北村
TEL:03-6820-0730 (代表) Mail: press@piala.co.jp