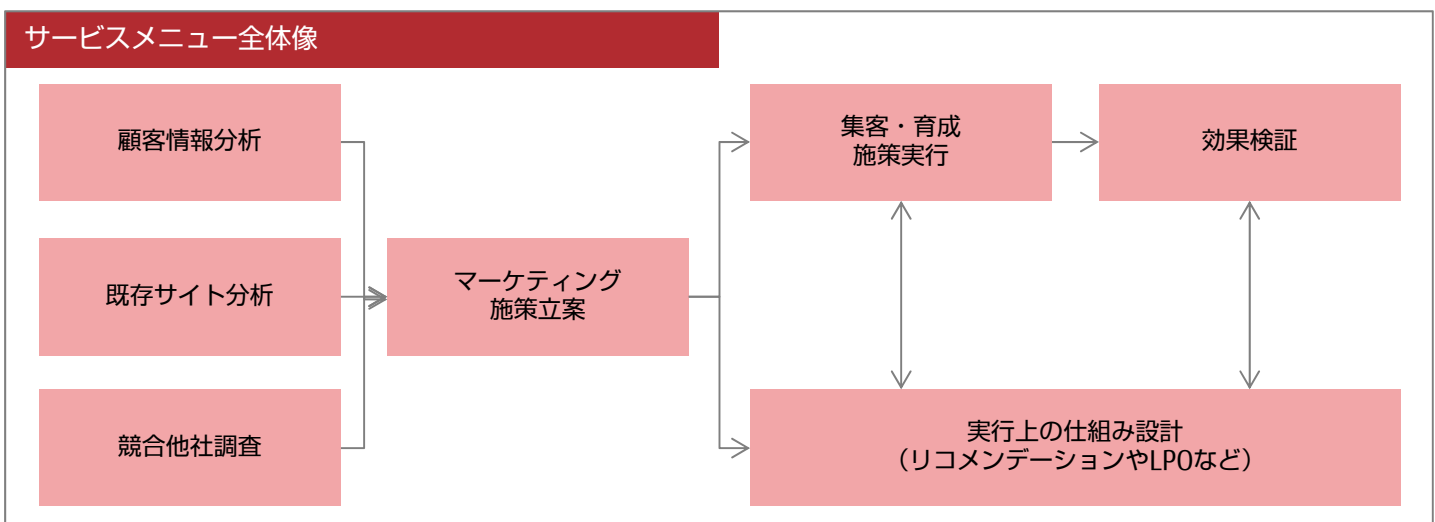


# B2Cデジタルマーケティング

多様な顧客接点チャネルにおけるデータを活用して、集客から顧客育成のマーケティング施策を一気通貫でデータドリブンに行います。

## サービス概要

- ◆ 顧客理解に基づくセグメントごとの訴求シナリオを策定、具体的なマーケティング施策を立案します。
- ◆ 深い顧客理解のため1stPartyDataだけでなく、3rdPartyDataなど様々な選択肢をご提供します。
- ◆ 集客・育成施策の立案、実施、効果検証までを一気通貫でご提供します。



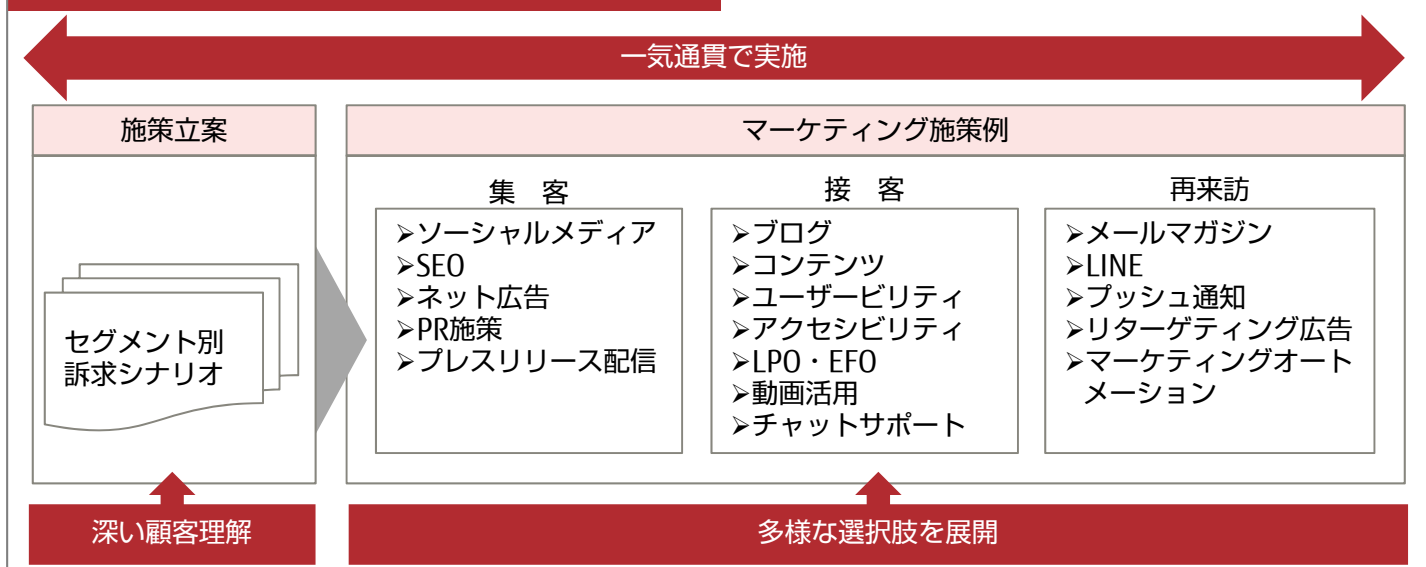
## サービスメニュー概要

顧客情報分析	同じ商品でも顧客によって訴求すべき内容は異なります。訴求を観点としたセグメンテーションを実施します。
既存サイト分析	既存サイトの問題点について、アクセスログ分析やユーザービリティ調査をベースに評価し、問題点を抽出します。
競合他社調査	競合他社が実施している施策も調査し、見込み顧客を引き込む導線を考慮した訴求シナリオを検討します。
マーケティング施策立案	上記分析・調査を踏まえたマーケティング施策を策定します。施策には集客や育成など幅広い施策が含まれます。
施策実行	立案した施策の実行をマネジメントします。一部の施策については実行まで行います。
効果検証	各施策の効果を測定し、集客・育成にどれだけ寄与したのか、また改善すべき施策は何かを明らかにします。
仕組み設計	顧客情報の収集、蓄積、分析、施策立案、施策実行、効果検証の仕組みとして必要となる機能や仕掛けを整理します。

## 強みとメリット

- ◆ ターゲットセグメントごとに効果的・効率的な訴求が可能になります。
- ◆ 施策にはPR・広告配信、キャンペーン、リコメンデーション、コンテンツ出し分け、クーポンメール配信などに対応可能です。
- ◆ 現状分析だけ、キャンペーン企画だけ、または新サービス企画から、など様々なリクエストに対応しています。

## 実施イメージ



## 実績一覧

業種	実施概要
小売	ID-POSの購買履歴から会員向けメールマガジンに掲載するクーポンをセグメントごとに出し分けするロジックの開発を実施。
エネルギー	特定地域の特定ターゲットに向けた期間限定クーポン配信サイトの企画の実施。
通信キャリア	既存サイトのアクセスログと3rdPartyDataを分析し、解約の予兆検知を実施。
運輸	フェリーの集客施策として、現状分析、訴求コンテンツ企画、広告配信を実施。
エネルギー	会員向けサイトの現状分析と競合他社調査により改善施策策定と導線の見直しの実施。
食品メーカー	SNS分析から生活者の消費傾向を分析し、PR施策としてプレスリリース配信を実施。

このカタログに掲載されている内容については、予告なしに変更することがありますのでご了承ください。

2017年6月

## お問い合わせ先

### 株式会社富士通総研

コンサルティング本部 ビジネスサイエンスグループ

〒105-0022 東京都港区海岸1-16-1 ニューピア竹芝 サウスタワー

TEL:03-5401-8394