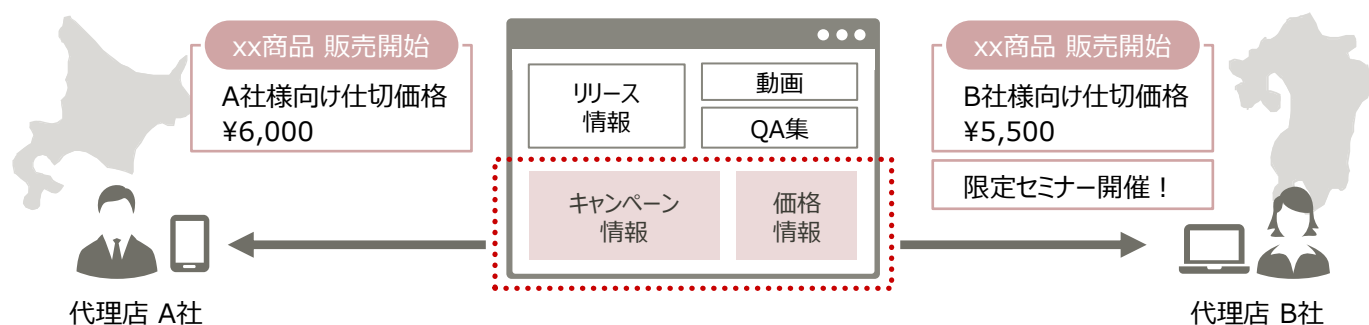


BtoB会員制サイト編

販売代理店のA社とB社とでは、自社が届けたい情報や、売ってほしい商品およびその仕切率も異なります。各社共通に届けたいリリース情報や販促コンテンツは一律で提供しつつ、Webページの特定部分に表示される情報を代理店ごとに出し分けることで、お互いのビジネスの効率化が期待できます。

課題	解決
代理店ごとに情報を出し分けたい	▶ 代理店ごとに適切な情報を提供して事業を効率化
職種や担当エリアごとに細かく情報を出し分けたい	▶ アクセス者情報に応じた最適な情報を表示可能



Sitecoreの特長

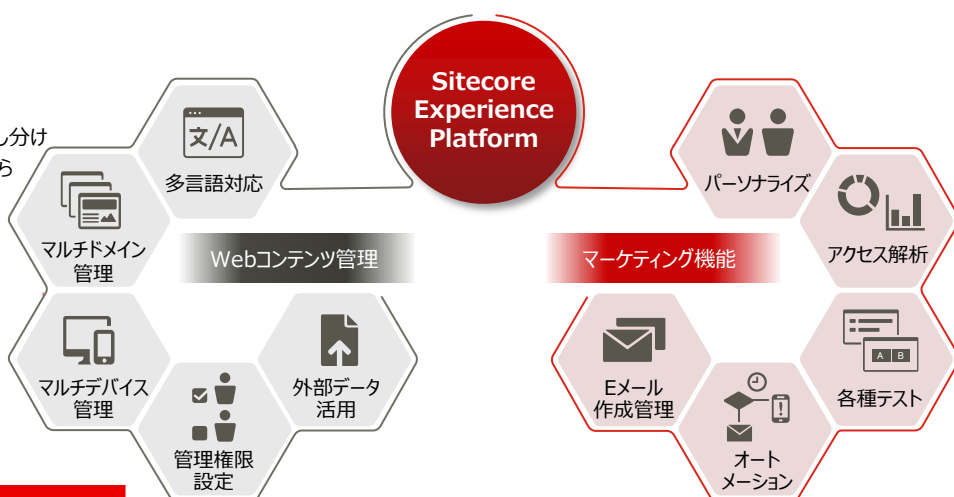
Sitecoreは、Webコンテンツ管理とマーケティングの機能を一つのプラットフォームで提供する動的CMSで、世界50ヶ国以上、5,200社以上で採用されています。

Point 1 パーソナライズ

- 会員の属性やアクセス履歴に基づきコンテンツを出し分け
- オフィシャルサイト上でも、アクセスログ、GeoIP等から判断してアクセス者に最適な情報を提供可能

Point 2 見たまま編集

- 画像挿入やテキスト編集といった作業を、実際のページ画面を見ながらOfficeソフトを操作するような直感的な操作で編集可能



富士通の強み

社内実践を含む、Sitecoreを活用した大規模プロジェクトの豊富な実績と運用ノウハウを保持しております

お問合せ先
富士通コンタクトライン

0120-933-200

受付時間9:00~17:30 (土・日・祝日・年末年始を除く)
富士通株式会社 〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター