

2014年8月22日(金) 株式会社ホットリンクコンサルティング

ホットリンクコンサルティング、特定のユーザーグループに向けた商品開発や、 購買促進を可能にする、「ソーシャルエスノグラフィ」サービスを開始

【概要】

株式会社ホットリンク(代表取締役社長 CEO:内山 幸樹、本社:東京都千代田区、証券コード:3680)のグループ会社である株式会社ホットリンクコンサルティング(代表取締役社長:成瀬功一郎、本社:東京都千代田区)は、ユーザーグループのソーシャルメディアへの書き込みデータを元に、そのユーザーグループに特有の価値観やトレンドを把握し、購買行動プロセスの変化のきっかけや理由を導き出す「ソーシャルエスノグラフィ」サービスを、8月22日(金)より開始いたしました。

これにより、事業会社や広告代理店における、特定のユーザーグループに向けた商品やサービスの開発、及び、購買促進施策の立案が容易になります。

今回の取り組みは、ホットリンクグループの3つの成長戦略のうちの1つである「ソーシャル・ビッグデータ活用のマーケティング分野での浸透」施策の一環です。

【背景】

ソーシャルメディアの普及に伴う生活者間での情報発信・共有の増加は、興味関心や価値観、趣味嗜好などが似通う生活者同士のつながりを促進し、そのユーザーグループに特有のブームが生まれるようになりつつあります。そのため、それらのユーザーグループの価値観やトレンドをタイムリーに把握することが、彼らに向けた商品やサービスを開発する上で、ますます重要になりつつあります。しかし、グループインタビューやアンケートを中心とした従来の調査では、サンプルサイズが限られる、既にブームになっていることしか把握困難、記憶が曖昧、バイアスが避けられない、などの様々な困難が伴いました。

ホットリンクコンサルティングは、膨大なソーシャル・ビッグデータの中から特定のユーザーグループの日常的な発言を抽出・分析し、価値観やトレンドを把握して、購買行動プロセスの変化のきっかけや理由を導き出します。

「ソーシャルエスノグラフィ」サービスでは、従来の調査手法の課題解決が可能になります。

- ・Twitter、ブログ等のソーシャル・ビッグデータを利用するため、サンプル数の制限がない
- ・過去のブームはもちろん、ブームになる前の情報収集・調査が可能
- ・体験時の生の気持ち・感想・行動を収集可能
- ・特定の趣味・嗜好を持つ人のグループから声を集めるため、なりすまし者が排除可能
- ・調査されているという特別な環境下での発言ではなく、自然な意見を利用可能

本サービスは、ホットリンクが8月5日(火)にサービス開始した「ソーシャルプロファイリング」同様に、ユーザーにフォーカスした分析サービスです。

【サービス内容】

■サービス内容

対象とする生活者のイメージから、該当するユーザーグループをソーシャルメディア上で特定し、特有の価値観やトレンドを把握し、また、購買行動プロセスの変化のきっかけや理由を導き出します。これにより、彼らに向けた商品やサービスの開発や、購買促進施策の立案が容易になります。

■提供方法

コンサルティング形式

■対象顧客

事業会社、広告代理店

■サービス開始日

2014年8月22日(金)

■料金

150万円～

■株式会社ホットリンクコンサルティングについて (<http://www.hottolink.co.jp/consulting>)

ホットリンクコンサルティングは、企業のマーケティング戦略立案・実現を目的としたビッグデータ活用を、独自の視点で推進・強化・支援いたします。

企業にとって最適なデータ活用を実現するため、ソーシャル・ビッグデータをはじめとしたシングルソースのデータ分析から多様なデータを組み合わせたアドバンスアナリティクスの適用、そして予兆発見や需要予測への応用まで、ビジネス、アナリティクス、テクノロジーを融合させたコンサルティングを提供しています。

■株式会社ホットリンクについて (<http://www.hottolink.co.jp/>)



ホットリンクは、ソーシャル・ビッグデータを分析・加工し、ビジネスへの有効活用を支援するクラウドプラットフォームベンダーです。大量のソーシャル・ビッグデータから風評をモニタリングする「e-mining」、及びリアルタイムに検索・分析が可能な「クチコミ@係長」を、現在まで累計 1600 社以上に提供してまいりました。また同様に、ソーシャル・ビッグデータおよび、感情/属性分析エンジンを、API を通じてサードパーティ向けに提供しています。また、2013年6月より金融分野では、日本企業初の

Bloomberg 利用者向け金融ビッグデータ分析ツールを提供しています。

ホットリンクの成長戦略は、ソーシャル・ビッグデータ活用の、

1. マーケティング分野での浸透
2. 多様な産業への展開
3. 海外展開

の3つです。

設立日：2000年06月26日

資本金：557 百万円（2014 年 3 月 31 日現在）

代表者：代表取締役社長 CEO 内山 幸樹

企業サイト：<http://www.hottolink.co.jp/>

Twitter：http://twitter.com/hottolink_pr

Facebook：<https://www.facebook.com/hottolink.inc>

■お問い合わせ

株式会社ホットリンクコンサルティング

東京都千代田区四番町6番東急番町ビル TEL:03-5745-3907