

2020年2月4日

## 電通テックのパーソナライズド DM ソリューション「Direct→One<sup>®</sup>」と マーケティングプラットフォーム「HIRAMEKI」が連携、MA パッケージの提供を開始 —パーソナライズデータの分析結果を基に、デジタル×リアル連動のマーケティング施策が可能に—

株式会社電通テックは、企業の CRM 活動を支援するパーソナライズド DM ソリューション「Direct→One<sup>®</sup>」と、トライベック・ストラテジー株式会社のマーケティングプラットフォーム「HIRAMEKI management<sup>®</sup>」（以下、「HIRAMEKI」）を連携させ、マーケティングオートメーション（以下、MA）機能を実装したパッケージ提供を開始いたしました。

これにより、MA ツールを導入していない企業において、顧客データ分析・作成されたカスタマージャーニーに基づくメールマガジン配信などのデジタル施策と、一人ひとりに最適化されたダイレクトメール（以下、DM）などのリアル施策を連動させた MA を活用したマーケティング施策の実施が可能になり、顧客の育成やエンゲージメント向上を実現します。



### ● デジタルとリアルを連動したアプローチでより良い顧客体験を提供

「Direct→One<sup>®</sup>」では、MA などを代表としたデジタルマーケティング領域において、デジタルチャネルだけでなく、DM のような「紙ならではの高級感や限定感を印象付ける」ことに強みのあるリアルチャネル、双方の強みを生かした適切な顧客体験の提供を目指しサービス展開をしております。

企業が生活者とのコミュニケーションを最適化するためには、デジタルチャネルだけでなく、オンラインとオフラインが融合した OMO（Online Merges with Offline）の視点で捉える必要性が高まっております。「HIRAMEKI」のユーザーからも同様にリアルチャネル（DM）のニーズがあることから、「Direct→One<sup>®</sup>」の API を公開し、サービス連携を行うこととなりました。

今回の連携により、「Direct→One<sup>®</sup>」と「HIRAMEKI」をシームレスに連携し、これまで手作業で行っていたリスト生成と入稿作業を全自動にすることで、リードタイムの短縮と人手では難しかった DM のパーソナライズ化を実現しました。

【本件のお問い合わせ先】

株式会社 電通テック 事業企画室 コミュニケーションデザイン部 / 電話：03-6257-8100 / メール：[kouhou@dentsutec.co.jp](mailto:kouhou@dentsutec.co.jp)

## ● MA 上で作成した配信リストに基づいたパーソナライズド DM を最速 24 時間以内に投函

「HIRAMEKI」の管理画面で、オンライン行動データ、顧客属性データ、商品マスターデータを基にした顧客セグメントを作成すると、顧客一人ひとりに紐づくパーソナライズデータが生成されます。このデータが日次や週次など予め設定したスケジュールで「Direct→One<sup>®</sup>」に連携されることで、宛名印字、パーソナライズされたデータを差し込んだ DM の印刷、投函が行われ、最速でオーダーから 24 時間以内に投函完了まで実施することができます。

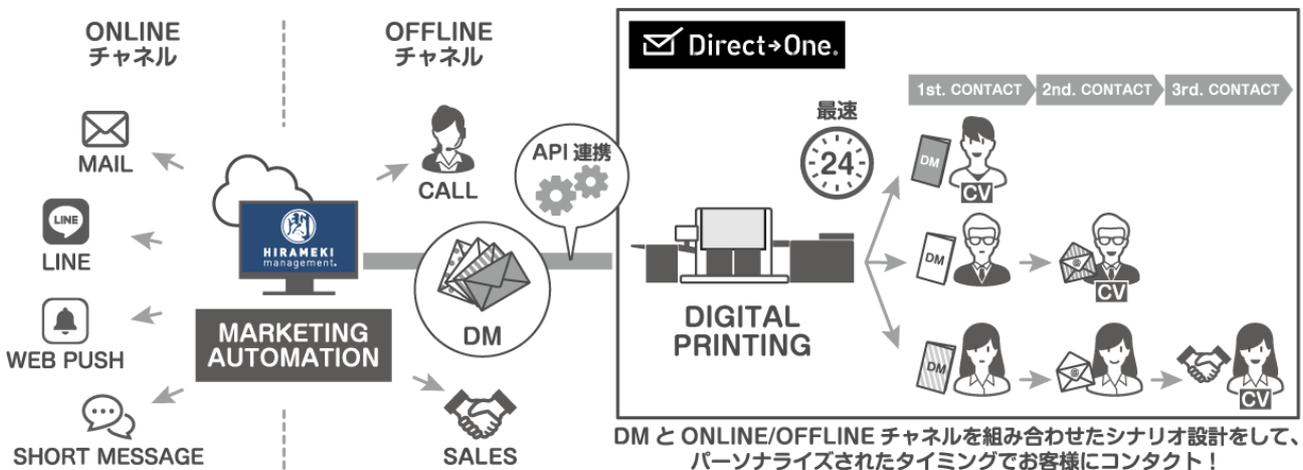
### 【BtoB での活用例】

過去に獲得した自社のリード（セミナー参加者等）のうち、自社ウェブサイトから資料をダウンロードした顧客に対して、「顧客が資料をダウンロードした」というトリガーで、顧客ごとに興味関心がパーソナライズされた DM をタイムリーにお届けします。

### 【BtoC での活用例】

EC サイトの商品ページでカート落ちした顧客に対して、24 時間以内にカート落ちした商品を写真付きで DM に差し込んで発送し、DM 到着を見計らいメールなどのデジタル施策でナーチャリングをかけていきます。

## <サービス連携イメージ>



## 「Direct→One<sup>®</sup>」について

既存の MA ツールと API 連携が可能で、顧客データ分析に基づいたパーソナライズド DM の生成から印刷・発送までを自動化。CRM 活動におけるターゲティングからコミュニケーションの設計・実行をワンストップで提供するソリューションです。

「Direct→One<sup>®</sup>」公式サイト：<https://www.dentsutec.co.jp/digital-marketing/direct-one/>

## 「HIRAMEKI management<sup>®</sup>」について

シンプルな使いやすさで「続けられる」に特化したマーケティングオートメーションです。BtoB、BtoC、EC サイトなど、用途に応じた機能を厳選してパッケージすることができるため、不要な機能へのお支払いをすることなく、安価に目的のリテンション施策を実行することが可能です。

「HIRAMEKI management<sup>®</sup>」公式サイト：<https://www.hira-meki.jp/>

【本件のお問い合わせ先】

株式会社 電通テック 事業企画室 コミュニケーションデザイン部 / 電話：03-6257-8100 / メール：[kouhou@dentsutec.co.jp](mailto:kouhou@dentsutec.co.jp)

## ■トライベック・ストラテジー株式会社について

会社名：トライベック・ストラテジー株式会社

所在地：東京都港区赤坂7丁目1番1号 青山安田ビル3階

代表者：代表取締役社長 後藤 洋

設立：2001年9月4日

資本金：1億500万円

事業内容：デジタルマーケティング支援事業、マーケティングプラットフォーム事業

URL：<https://www.tribeck.jp/>

## <個人情報の取り扱いについて>

電通テックは、以下プライバシーポリシーの個人情報保護方針に基づき、個人情報保護に関するマネジメントシステムを実行し、全役員および全社員が一体となって個人情報の適切な取り扱いを実現します。

・プライバシーポリシー：<https://www.dentsutec.co.jp/privacy/>



## <サービスに関するお問い合わせ先>

お問い合わせ窓口：[directone-pr@dentsutec.co.jp](mailto:directone-pr@dentsutec.co.jp)

株式会社 電通テック

OMO ソリューション事業部

小沼（おぬま）淳

## <リリースに関するお問い合わせ先>

MAIL：[kouhou@dentsutec.co.jp](mailto:kouhou@dentsutec.co.jp)

株式会社 電通テック

事業企画室 コミュニケーションデザイン部

小笠原浩美、内藤詩緒 TEL：03-6257-8100

## 【本件のお問い合わせ先】

株式会社 電通テック 事業企画室 コミュニケーションデザイン部 /電話：03-6257-8100 /メール：[kouhou@dentsutec.co.jp](mailto:kouhou@dentsutec.co.jp)