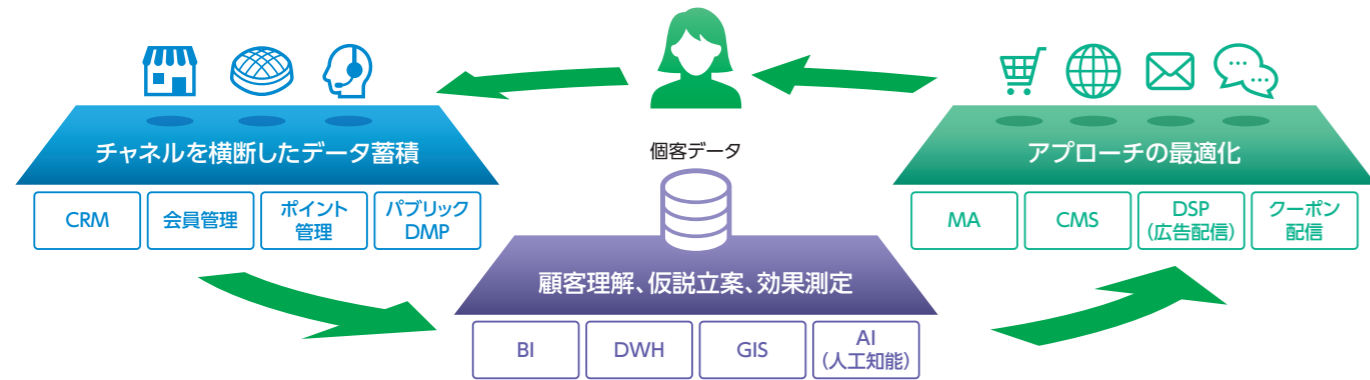


CRM/情報分析を中心に多彩なプロダクトとサービスを用意。
デジタルマーケティングソリューションに効果的に適用しています。



■主要プロダクト・サービス

レイヤー	カテゴリ	製品名	概要
 顧客エクスペリエンス	MA	SAS Marketing Automation	お客さま一人ひとりをキーにあらゆるタッチポイントにおけるデータ・ログを収集・統合し、お客さまの理解にもとづいた最適なコミュニケーションを全タッチポイントで実現。
	CMS/MA	Sitecore Experience Platform	「個客」エクスペリエンスを演出し、訪問者のニーズや意図を理解するための統合型プラットフォーム。
	メール配信 DSP	Fan-Life Platform	集客や会員へのサービス向上を必要とするお客様向けのトータルCRMソリューション。メール配信や広告配信、アンケートなど会員とのタッチポイント機能も提供。
	アプリPush	滞在時間連動型特典サービス	位置×滞在時間でクーポンを配信。留まれば留まるほど特典がもらえる「滞在時間連動型特典サービス」により、来店客のリアル店舗での行動変化を促進。
 顧客ロイヤルティ	CRM	Fan-Life Platform	オムニチャネル対応、O2O (Online to Offline) マーケティングに必要な機能をクラウドでトータルに提供。カスタマープロファイリングで「見込み客」を「ファン」に育成。
	CRM	PointInfinity	店舗やECサイトなどの顧客情報を一元管理し、多様なチャネルのポイントを共通化することで相互送客を実現するソリューション。
	電子決済	PointInfinity マルチ決済ゲートウェイ	共通のインターフェースで複数の決済手段・ポイントプログラムへの接続を可能にし、マルチ決済・マルチポイントを実現するプラットフォーム。
	CRM 問い合わせ管理	Salesforce	世界最大級のクラウド型CRM(顧客管理)ソフトウェア。営業支援やカスタマーサービスといったアプリケーションは、Webブラウザやモバイルのアプリケーションを介してどこからでも利用でき、顧客の獲得・維持と顧客満足度の向上を強力にサポート。
CRM 問い合わせ管理	Microsoft Dynamics 365 CRMシステム構築サービス	マーケティング、営業、カスタマーサービス(コールセンター)で使える豊富な機能を標準で装備した、全社で使える統合型CRMソリューション。	
 顧客分析	AI	会員活性化支援AIソリューション	CRM (顧客管理システム) などに保管されている会員の属性や行動データをAI (人工知能) 技術で分析するパッケージ製品と関連サービスを提供。
	BI	BIコンシェルジュサービス	市場に多く流通する、BI/DWHツールの特徴を把握したコンシェルジュが、ツール選定、システム構築のアドバイス。「データ収集」～「データ集積」～「可視化」をトータルで実現する効果的なBIシステムの構築を支援。
	BI	Tableau	エンドユーザーがデータ活用を行い、意思決定に必要な情報を速やかに見やすい形で表示して、現場主導でのデータ分析を支援。
	BI	MotionBoard	企業をとりまくさまざまなデータを価値ある情報に変える、表現力と分析力を兼ね備えた情報活用ダッシュボード (BIツール)。
	BI/DWH	Dr.Sum	ビッグデータ活用やクラウド連携も可能なBIツール。蓄積された膨大なデータの分析・活用を、一般社員から経営者まで誰でも自由にさまざまな切り口で分析し、業務に役立てることが可能。
	BI/DWH	SAS Analytics	データ活用に必要な個別製品を統一したプラットフォームで、統一したデータ形式で管理することで、データ活用においてシームレスなアナリティクス環境を実現。
	GIS/BI	GeoMation 位置情報活用 マーケティングソリューション	高精度データクレンジングと位置情報を活用したビッグデータ分析でデジタルマーケティングを支援。

※最新の情報は当社ホームページをご覧ください。

※本カタログ中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本カタログ中の情報は、カタログ作成時点のものです。

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/digitalmarketing/sp/

S17S-29-03 2019.09

デジタルマーケティングソリューション



株式会社 日立ソリューションズ

お客さまを中心としたマーケティングの取り組みに、各種プロダクトやサービスを効果的に適用。 企業にも、消費者にも、価値を提供できるSIベンダーならではのデジタルマーケティングソリューションです。

モノ、サービス、情報が、溢れるほど増大しています。

人々の生活や価値観は多様化が進み、スマートフォンの普及やソーシャルメディアの発展など、IT環境も変わり続けています。

こうしたさまざまな変化は、お客さまの消費行動を変え、

企業が取り組むべきマーケティングの課題も変えています。

その解決策として注目されているのが、デジタルマーケティングです。

日立ソリューションズは、お客さまを中心としたマーケティングの取り組みに、

各種プロダクトやサービスを効果的に組み合わせ、企業にも、消費者にも、

価値を提供できるSIベンダーならではのソリューションを提供します。



「**カスタマーエクスペリエンス**」「**顧客ロイヤルティ**」「**顧客分析**」という3つのレイヤーで、デジタルマーケティングを支援。

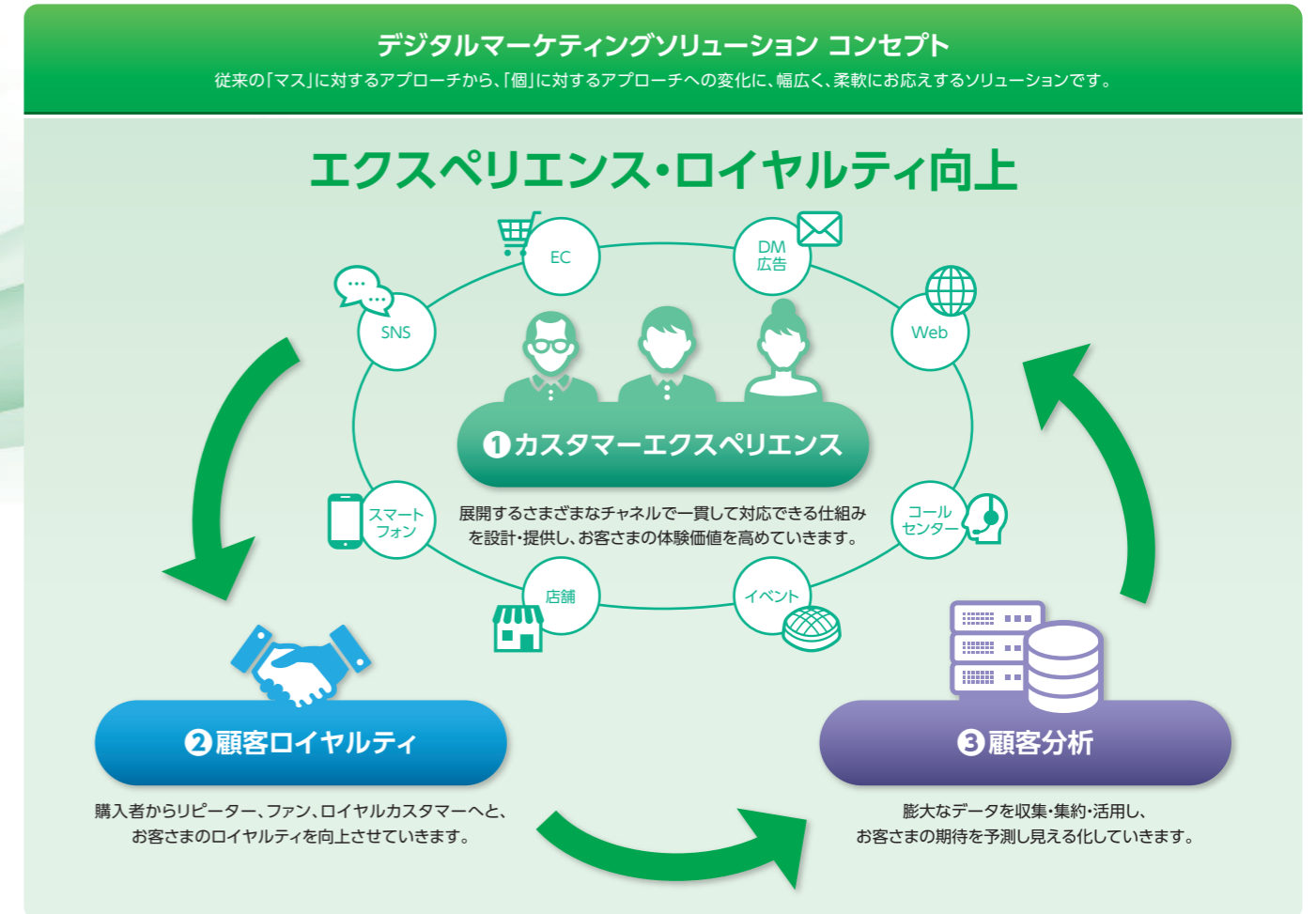
幅広い分野で培った技術やノウハウに基づくソリューションです。

マーケティングのこんな課題を…

お客さまに見てもらえるメッセージを届けたい。	お客さまと長期的で良好な関係を築きたい。	お客さまが何を必要としているのか知りたい。
<p>メッセージを送るだけでは、お客さまには伝わりません。</p> <p>お客さまは、毎日多くのメッセージを受け取っています。これに伴い、必要な情報を選択する基準は、ますます厳しくなっています。そのため、お客さまのプロフィール、興味や行動パターンなどのデータをもとに、一人ひとりに適切なメッセージを届けることが求められています。</p>	<p>認知されるだけでは、購買行動には繋がりません。</p> <p>商品やサービスを購入する際、多くのお客さまが比較・検討を行い、納得してから購買行動に移ります。その時、ポイントとなるのが、口コミサイトやソーシャルメディアで発信・拡散される評価・評判です。お客さまのロイヤルティを向上させ、高い評価・評判を得ることは、直接的な収益だけでなく、マーケティングにおいても重要になっています。</p>	<p>お客さまを理解しなければ、ニーズに応えることはできません。</p> <p>お客さまの価値観は多様化しています。それは、商品やサービスを選択する際の判断基準にも反映されています。お客さまの多様なニーズをとらえ、応えるためには、お客さまを理解し、お客さまに合わせた商品やサービス、プロモーションの展開が必要となります。</p>
<p>お客さま一人ひとりのデータをもとに、個々に適切なメッセージを届ける。</p>	<p>お客さまのロイヤルティを向上させ、高い評価・評判を得る。</p>	<p>多様な「お客さま価値」を理解し、多様なお客さまのニーズに応える。</p>
<p>① カスタマーエクスペリエンス</p>	<p>② 顧客ロイヤルティ</p>	<p>③ 顧客分析</p>

日立ソリューションズのデジタルマーケティングソリューションが解決します。

マーケティングの課題にフォーカスした3つのレイヤーで、デジタルマーケティングを支援します。



幅広い分野で培ってきた技術やノウハウを活用し、各種プロダクトやサービスを効果的に適用。お客さまが抱える課題に対し、適切な組み合わせで提供します。

レイヤー	IT技術/サービス
① カスタマーエクスペリエンス	顧客情報をもとに適切なメッセージを提供する基盤 MA(マーケティングオートメーション) CMS DSP/DMP など
② 顧客ロイヤルティ	顧客の情報を取得しロイヤルティを計測・向上させる基盤 SFA/CRM 会員管理 ポイント管理 など
③ 顧客分析	顧客の情報を蓄積し顧客のインサイトを可視化する基盤 BI/ダッシュボード DWH AI(人工知能) など