

2013年8月29日  
株式会社日立ソリューションズ

## O2O マーケティングを実現する 「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」をクラウドで提供開始 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

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:佐久間 嘉一郎／以下、日立ソリューションズ)は、ファンや会員向けビジネスのマーケティング活動をトータルに支援するクラウドサービス「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」の提供を、9月5日から開始します。本サービスは、日立ソリューションズが提供する「ファン活性化サービス」と、ぴあ株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:矢内 廣／以下、ぴあ)と協業して実現する「NETチケット販売サービス」から構成されます。

本サービスの利用によって、エンターテインメントやスポーツの興業主、サービス業や小売業の企業は、チケット販売から会員管理、プロモーション、データ分析まで、O2O(Online to Offline)マーケティングをトータルに実現することが可能となり、ファンや会員数の増加や集客力アップ、およびリピート購買率の向上を図ります。また、会員の行動履歴を分析し、傾向や特性を把握するカスタマープロファイリングによって、見込み客からファンに育成する効果的なマーケティングを行うことが可能です。

近年、エンターテインメントやスポーツに加え、サービス業や小売業などの企業が、顧客のリピート購買の増加を目的に、ファン作りのためのプロモーション活動に取り組んでいます。しかし、会員管理、マイページやメールマガジン、キャンペーン、店舗でのグッズ販売など、さまざまな活動が個々に行われているため、会員個人のニーズ分析やプロモーション全体の効果を測定できず、継続的な改善プロセス(PDCAサイクル)に取り組めないことが課題となっています。

「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」は、日立ソリューションズの小売業や流通業、金融業などで幅広く培った CRM のノウハウと、ぴあが長年提供してきた信頼あるチケット販売のノウハウを集結したもので、一連のマーケティング活動を支援するサービスをひとつのプラットフォームで提供します。

企業は本サービスを活用し、データ分析や効果測定を基に PDCA サイクルを行うことで、効果的なサービスを拡充し、会員数や売上増加を図ることができます。

本サービスの主な特長は以下の通りです。

1. 会員向けビジネスのマーケティング活動に必要な機能をクラウドサービスでトータルに提供  
システム基盤、会員やプロモーションの管理ツール、会員向けマイページ、ポイントサービス、QRコード会員証など、豊富な機能をトータルに提供します。また、クラウドサービスのため、企業は運用管理の煩雑さを解消し、初期導入費用を抑えることが可能です。

### ◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号  
本社別館 〒108-8250 東京都港区港南二丁目18番1号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

## 2. データを一括で管理し、会員の属性や行動履歴の分析を支援

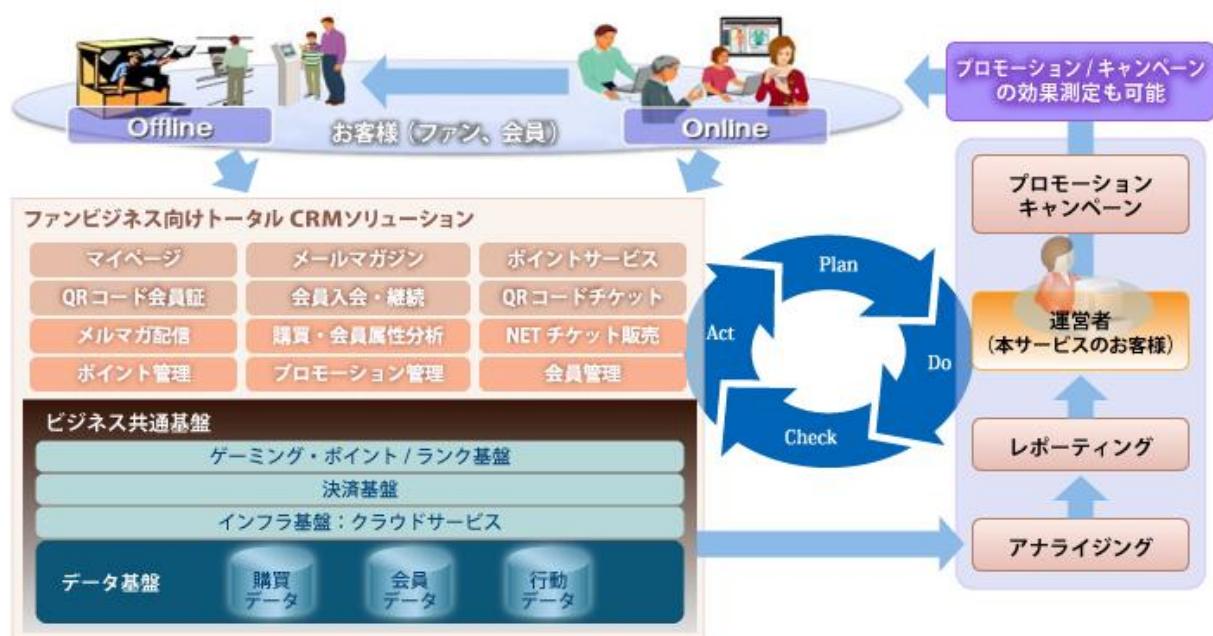
企業はすべてのデータを一括で管理することで、プロモーション全体の効果測定や、会員の属性や購買、行動の履歴分析が可能となります。これにより、会員個人の嗜好に合った効果的なプロモーションを実施できます。また、無料会員や有料会員、VIP会員などのターゲットに応じてより深く分析することで、充実したきめ細やかなサービスを提案することも可能です。

## 3. カスタマイズや他のシステムとの連携にも対応

会員向けマイページのデザイン変更や企画コンテンツに伴う機能拡張など、カスタマイズも可能です。また、既存のCRMシステムやPOS、メール配信システム、ソーシャルメディアとの連携など、企業のニーズに応じて柔軟に対応します。

「ファンビジネス向けトータルCRMソリューション」はプロスポーツのチームで先行して運用を開始し、ノウハウを蓄積するとともに機能を拡張してきました。今後、日立ソリューションズとぴあは、この経験とノウハウを活かし、エンターテインメントの興業主やサービス事業、小売業など、ファンや会員向けビジネスを展開する企業に幅広くサービスを提供し、2017年度までに総会員数1,000万人の獲得を目指します。

### ■ ファンビジネス向けトータルCRMソリューションの概要



### ■ 価格

#### (1) ファン活性化サービス

- 初期費用: 導入/運用計画支援、サービス設定、安定稼働支援の個別見積りとなります。

### ◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号  
本社別館 〒108-8250 東京都港区港南二丁目18番1号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

2. サービス利用料: 会員データ保管件数に応じた従量課金制と月額料金固定制があります。
3. その他: 有料会費が存在する場合、会費のお支払のために、決済代行サービス「ぴあ会費チケット決済サービス」を別途契約する必要があります。

## (2)NETチケット販売サービス

1. 初期費用: 導入／運用計画支援、サービス設定、安定稼働支援の個別見積りとなります。
2. サービス利用料: チケット販売手数料の従量課金制となります。
3. その他: 「ぴあ票券管理サービス」を別途契約する必要があります。

■ 販売開始時期: 2013年9月5日

■ 「ファンビジネス向けトータルCRMソリューション」について

URL:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/flp>

■ BELINDAについて

日立ソリューションズグループ各社が、製造・流通業のお客様に自信を持って販売する「業務系ソリューションの結集」です。「ファンビジネス向けトータルCRMソリューション」は、BELINDAを構成するソリューションの一つです。

URL:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/belinda/sp/>

＜商品・サービスに関するお問い合わせ先＞

ホームページ:<https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/> Tel:0120-571-488

＜報道機関からのお問い合わせ先＞

担当部署: ブランド・コミュニケーション本部 広報・宣伝部

担当者: 安藤

Tel:03-5479-5013 Fax:03-5780-6455 E-mail:[koho@hitachi-solutions.com](mailto:koho@hitachi-solutions.com)

日立ソリューションズは、お客様の業務ライフサイクルにわたり、オンプレミス・クラウド連携を始めとする豊富なソリューションを全体最適の観点で組み合わせ、ワンストップで提供する『ハイブリッドインテグレーション』を実現します。

※QRコードは、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

※BELINDA、ハイブリッドインテグレーションは、株式会社日立ソリューションズの登録商標です。

---

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号  
本社別館 〒108-8250 東京都港区港南二丁目18番1号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ



このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。

---

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号  
本社別館 〒108-8250 東京都港区港南二丁目18番1号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

