

2011年11月24日

**Knowledge Suite****営業支援メールマーケティング「GRIDY メールビーコン」正式リリース**

～バーチャル営業マン機能で営業活動の自動化を強力推進！～

業務支援型 SaaS・クラウドコンピューティングカンパニーのブランドダイアログ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長 稲葉雄一 以下 BD)は、SaaS 型 SFA/CRM リード育成基盤「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」の戦略的メールマーケティングサービス「GRIDY メールビーコン Powered by WEB CAS (以下 メールビーコン)」の正式販売を11月29日より開始いたします。

長引く不況下、多くの企業で課題となっている営業効率のアップに寄与するサービスとして、この度、オールインワン・ビジネス・アプリケーション「Knowledge Suite」にラインナップさせていただくメールビーコンは、営業担当者の負担を大幅に軽減するとともに、メールによる効果的な営業活動で商機を創出することのできるツールです。

**●GRIDY メールビーコン Powered by WEB CAS とは？**

メールビーコンは、BD の資本を含む業務提携先である株式会社エイジア(本社:東京都品川区、代表取締役社長 美濃和男 証券コード:2352 東証マザーズ)の主力製品「WEB CAS\*」のメールマーケティングエンジンを、Knowledge Suiteへインテグレーションした、リードナーチャリング(見込み顧客育成)を推進する営業支援メールマーケティングサービスです。

このアプリケーションを使えば、マーケティング部門が活用する一斉メール配信機能をはじめ、営業部門における無駄のない営業活動の支援を効果的に促進することができます。

GRIDY メールビーコンは、「バーチャル営業マン」機能が特徴で、GRIDY SFA の顧客データベースに蓄積されている顧客情報の中から、特定の条件に見合う顧客を抽出し、営業担当者自らが One to One でメールを送っているような、タイムリー且つ顧客ニーズに沿った効果的なメールを配信することが可能です。

差出人は営業担当者を指定し、ある条件の顧客を抽出、配信期間をセットすることで、「バーチャル営業マン」がお知らせメールやフォローメールを適切なタイミングで対象顧客に一斉配信を行い、コールドリードからホットリードへと育成していくことができます。さらにユーザーアクションをリアルタイムで営業担当者に通知し、商機を逃さず次の一手を見つけ出すことが可能なサービスです。

オールインワンサービスである Knowledge Suite だから実現のできる GRIDY SFA との標準連携により、さまざまな条件で対象顧客をセグメントし、フォローやメールアプローチが可能となる為、マーケティング担当者をはじめ営業担当者の負担を最小化、各営業担当者が抱える管理顧客数を最大化させ、商機を見つけ出す効率的な営業活動が可能になります。

既に、大手企業から中小企業まで多くのお問い合わせをいただき、お申込みもいただいております。

\* CRM パッケージ市場メール送信分野シェア第1位(株式会社アイ・ティ・アール発行の市場調査レポート「ITR Market View:CRM 市場 2009」による)



※顧客がメール内の URL をクリックすると、営業担当者にお知らせメールが自動送信される機能を順次拡張予定。

### ●GRIDY メールビーコン Powered by WEB CAS の特徴

◇メール配信パッケージ市場シェア No.1\*の「WEB CAS」配信エンジンを搭載！

メールビーコンの配信エンジンとして実装されているエイジア社の WEB CAS は、戦略的メールマーケティングを実践する企業、安全性を重視する官公庁・地方自治体、大手企業等が導入している製品です。安心、快適な使い心地には定評があり、メール配信市場では No.1 のシェア\*の実績があります。

◇安心のセキュリティ

利用する顧客リストは GRIDY SFA に蓄積されている全顧客データベースから条件に当てはまる顧客を抽出するだけなので、顧客リストを毎回一から作成する必要はありません。またオンラインですべて完結するので、ローカルに顧客データを保存する必要がなく、セキュリティ面も安心です。さらに、GRIDY グループウェアのワークフロー機能との連携により、上長の承認なくしては配信不可とする制御を持たせることも可能となります。配信がされた後は、GRIDY SFA の顧客データベースへ配信履歴が必ず残ります。

### ◎提供料金(予定)

初期費用：無料

ご利用条件：Knowledge Suite ご契約企業様へ標準装備にて提供いたします。(ユーザ数無制限)

ご利用料金：以下からお選びいただけます。

①配信従量制：4 円/通(標準装備)

②配信定額制：10,000 円~/月(申込要)

※配信メールアドレス数により変動。1 メールアドレスあたり配信通数無制限。

詳細はこちらを参照ください。

<http://gridy.jp/knowledgesuite/service/mb/index.html>

### ●GRIDY メールビーコン Powered by WEB CAS の活用シーン

【1】グループごとにパーソナライズしたお知らせメールやメールマガジンを一斉配信

GRIDY SFA の顧客データベースのデータから、商談ステータスや興味レベル等の条件を設定して顧客を抽出、「My リスト」に登録しておけば、それぞれの顧客によりフィットしたお知らせメールやメールマガジンを営業担当者名で指定の日時に一斉配信することができます。

配信予約をした後でも、顧客リストを再度チェックができる為、必要な顧客に対し最小限の手間とコストで効果的なアプローチをすることができます。

## 【2】効果的なステップメールで見込みの薄い顧客を優良顧客へ育成！

見込みの薄い顧客に対する段階を踏んだアプローチとして、ステップメールを配信することが可能です。段階的なメールを配信していく中で、反応のあった顧客にタイムリーなフォローを行っていけば、見込みの薄い顧客を優良顧客へと効果的に育成していくことができます。※順次拡張予定

## 【3】GRIDY SFA との連携で、効率的かつ戦略的な営業活動が可能に！

メールピーコンを使って送信したメールの一覧情報は GRIDY SFA の顧客情報にも紐付くので、商談の進捗状況等、他のデータと照らし合わせて今後の営業計画を立てることができます。

### ●Knowledge Suite とは？

「Knowledge Suite (ナレッジスイート)とは、約 10,000 社の企業・団体に導入されている GRIDY グループウェアを基盤とした、SaaS 型リード育成基盤 営業支援 SFA/顧客管理 CRM 統合 ビジネスアプリケーションです。

- ① ▪すべての機能が最初から使えるオールインワンサービス
- ② ▪必要機能から運用開始が可能な「減らすカスタマイズ」
- ③ ▪組織・権限による「見せる・見せない情報」を制御
- ④ ▪安心・安全なクラウド環境

強固な設備、24 時間監視の国内データセンター/ISO27001 を考慮した SaaS 設計/金融機関並みのセキュリティ対応



### 【ブランドダイアログ株式会社 概要】(2011年11月24日現在)

本社 : 東京都中央区湊3-5-10

設立 : 2006年11月1日

事業内容 : デジタルマーケティング事業

SaaSソリューション事業

クラウドR&D事業

資本金 : 524,500,000円(資本準備金含む)

代表者 : 稲葉 雄一

URL : <http://branddialog.co.jp/>

関連URL : <http://gridy.jp/>

### 【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】

ブランドダイアログ株式会社

CRM本部 柳沢

TEL:03-3553-4433 / FAX:03-3553-4434

E-Mail : info(アット)branddialog.co.jp

### 【サービス・導入に関するお問い合わせ】

ソリューション本部 飯岡

TEL:03-3553-4441 / FAX:03-3553-4435

E-Mail : info(アット)gridy.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。