

プレスリリース
報道関係者各位

2012年3月14日

KDDI Knowledge Suite GRIDY メールビーコン**KDDIとの業務提携によりOEM提供している統合ビジネスアプリケーション『KDDI Knowledge Suite』に
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:東京都港区、代表取締役社長:稲葉雄一 以下 BD)は、資本業務提携先である KDDI 株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:田中孝司 証券コード:9433、以下 KDDI)に OEM 提供している統合ビジネスアプリケーション『KDDI Knowledge Suite』において、2012年3月15日より『GRIDY メールビーコン』機能を提供開始することを発表します。

●『GRIDY メールビーコン』とは？

『KDDI Knowledge Suite』にラインナップされた GRIDY メールビーコンは、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戦略的メールマーケティングサービスとして、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』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、『KDDI 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行う一斉メール配信をはじめ、営業部門が行うリード育成活動を効率的に促進することができます。

特に、“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、任意の条件(複数の条件を組み合わせることも可能)で顧客を抽出し、それぞれに個別の宛名を設定して営業担当者名で一斉メール配信をすることができるアプリケーションです。

営業担当者は、任意の条件で対象顧客を抽出した配信リストと対象顧客にマッチした内容のお知らせメールやフォローメール、メールマガジンを指定の日時にセットするだけで、配信は“バーチャル営業マン”が代行します。これにより、営業担当者が各顧客に One to One で送っているようなメールを、タイムリーかつ顧客ニーズに沿った内容でもれなく配信することができるので、コールドリードを効率的にホットリードへと育成していくことができます。

さらに、メールを受け取った顧客のアクションはリアルタイムで営業担当者に通知されるため、営業担当者は商機を逃すことなく、次の一手を見つけ出すことが可能です。

クラウド型オールインワンサービスだから実現のできる『GRIDY SFA』との標準連携により、さまざまな条件でセグメントした対象顧客に対して、メールでの適切なフォローやアプローチが可能となるため、営業担当者、マーケティング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を支援します。

詳細はこちらを参照ください。

<http://www.kddi.com/pub/knowledgesuite/index.html>



●特徴

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

『GRIDY 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 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で、配信後は、『GRIDY SFA』の顧客データベースへ配信履歴が必ず残ります。

* 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)

◎料金

基本料: 無料

※「KDDI Knowledge Suite」をご利用中のお客様は自動で適用されます。

従量料金: メール 1 通あたり 4.2 円 (税込)

※ユニークアドレス単位の料金プランもあります。別途お申込が必要です。

●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フォローメール、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、顧客リストは編集できるので、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。※順次機能拡張予定

【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！

『GRIDY メールビーコン』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。

●KDDI Knowledge Suite とは

BD の提供するクラウド型グループウェア、営業支援 SFA・顧客管理 CRM リード育成基盤「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」、KDDI との業務提携により OEM 提供しているサービスです。

詳細は以下 KDDI のホームページをご覧ください。

<http://www.kddi.com/business/pr/multicloud/service/knowledgesuite/index.html>

※KDDI 株式会社との業務提携については以下をご覧ください。

<http://branddialog.co.jp/news/release/detail.php?id=312>

【ブランドダイアログ株式会社 概要】 (2011年3月14日現在)

本 社 : 東京都港区赤坂2-17-22

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

U R L : <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:03-3589-2726 / FAX:03-3589-2719

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:03-3589-2720 / FAX:03-3589-2719

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。