

2016 年 10 月 17 日【日本語訳】

ジェネシス社、顧客エンゲージメントカンファレンス G-Force 2016 で、パートナー・アワード受賞者を表彰

～ジェネシス・カスタマー・エクスペリエンス・プラットフォームの実装で優れた革新性と
ビジネス成果を上げているリーダー企業を、トップパートナーとして認定～

フロリダ州マイアミ – 2016 年 10 月 4 日 – オムニチャネル・カスタマーエクスペリエンスおよび[コンタクトセンター・ソリューション](#)のマーケットリーダーであるジェネシス(www.genesys.com)は、今年度のジェネシス・パートナー・イノベーション・アワードの受賞者、最重要パートナー(MVP)および最優秀ジェネシス・アップ・ファウンダリーパートナーを発表。受賞企業は本日、顧客インタラクション管理から、体験、関係へのシフトを模索し明らかにしていく、業界でも人気の高い顧客エンゲージメント関連のイベントである [G-Force 2016](#) のジェネシス・パートナー・デーにおいて表彰されました。

ジェネシスのパートナーは、[ジェネシス・カスタマー・エクスペリエンス・プラットフォーム](#)とジェネシス・[アップ・ファウンダリーマーケットプレイス](#)を利用して、企業や組織が、オムニチャネルのカスタマージャーニーのすべての段階で、自社の提供する顧客体験を向上させられるよう支援しています。[ジェネシス・パートナー・ネットワークプログラム](#)には現在、700 社近いジェネシスのパートナーが世界から参加しており、北米ではこの 2 年間で参加企業が 45%も増えています。

ジェネシス社のグローバルパートナー＆アライアンス担当バイスプレジデント、ポール・ロルフ(Paul Rolfe)は、「ジェネシスを高く評価し、ソリューションを選択していただいたパートナーの中から、優れた企業を表彰することができ大変光栄です。ジェネシスではパートナーと一体となって、世界をリードする企業やブランドが、世界最高レベルのカスタマーエクスペリエンスを実現するための支援をしています」と述べています。

ジェネシス・パートナー・イノベーションアワードは、ジェネシス・カスタマー・エクスペリエンス・プラットフォームを、斬新かつクリエイティブに利用している企業を表彰するものです。アワード受賞者は、導入、マーケティング、テクノロジープログラムに、いかに高いビジネス価値を付加できたかという点と、採用顧客といかに良好な関係を構築しているかという点で評価されました。

ジェネシス・パートナー・イノベーションアワード受賞企業は以下の 3 社となります。

1. eSOON: 革新性およびテクノロジー(ジェネシスのテクノロジーの革新的な利用)
2. Ascotel: カスタマーデリバリーにおける革新性
3. Mediu: マーケティングにおける革新性

ジェネシスは、グローバルおよび各リージョンごとに、本年度の MVP(最優秀パートナー)を決定しました。MVP は、財務パフォーマンスやジェネシス・パートナー・ネットワークで規定されたジェネシス認定プロフェッショナルの取得者数など、カスタマー・サクセスの向上に向けた投資などが評価基準となっています。

本年度の最優秀パートナーは以下の通りです。

1. グローバル MVP: IBM
2. リージョナル MVP
 - 北米: Verizon
 - 南米: Interaxa
 - 欧州、中東、およびアフリカ (EMEA): Dimension Data EMEA
 - アジア太平洋地域: Shanghai Egoo Networks

最優秀ジェネシス・アップ・ファウンドリーパートナーには Vidyo を選出しました。同社は、高解像度ビデオカンファレンスソリューションを、ジェネシスの顧客の中でも多数の大企業に提供し、デスクトップ、チャット、ルーティング、レポート機能において幅広く、ジェネシスのソリューションとの統合を推し進めました。アップ・ファウンドリーは、ジェネシスのソリューションと連携するアプリケーションのマーケットプレイスで、ジェネシスの顧客は、幅広いカスタマー・エクスペリエンス・アプリケーション、ならびに顧客それぞれのニーズに合わせた統合およびサービスを探し出し、研究し、接続することができます。

G-Force では「The Journey of a Lifetime (ライフタイムのジャーニー)」をテーマに掲げ、デジタル・トランスフォーメーション、カスタマージャーニー管理、ハイパーパーソナライズ、および IoT (モノのインターネット) などのトピックを探っています。参加者は、顧客エンゲージメント、従業員エンゲージメント、ビジネス最適化という 3 つの重要項目を柱に、それぞれの成長戦略をより推進させるためのヒントを学びます。

ツイッターで #GFORCE16 をフォローしてください。

ジェネシスについて

ジェネシスは、[カスタマーエクスペリエンス・プラットフォーム](#) の世界的なマーケットリーダーであり、企業が、顧客のライフサイクルにおけるあらゆる [カスタマージャーニー](#) において、パーソナライズされた [オムニチャネルの顧客体験 \(CX\)](#) を提供し、顧客との強固な関係を構築できるように支援しています。ジェネシスは 25 年以上にわたって、お客様をすべての事業運営の中心に位置付け、優れた業績を企業にもたらすのは、優れた顧客体験 (CX) であると確信しています。ジェネシスは、世界 120 か国にわたる 4,700 社以上の [ユーザー企業](#) で採用され、[クラウド型](#) とオンプレミス型で年間 240 億件以上のインタラクションを処理しています。

<http://www.genesys.com/jp>

<本リリースに関する報道関係からのお問い合わせは下記にお願いいたします>

ジェネシス・ジャパン株式会社 マーケティング本部

斉藤 哲也

Tel: 03-6361-8960 Fax: 03-6327-7955

Email: tetsuya.saito@genesys.com