プレスリリース

2016年10月6日

BtoC通販に特化したマーケティングオートメーションツール“CoReforthOne“リリースから3か月で導入20社を突破

～Webサイト初訪問の潜在顧客からロイヤル顧客までの一元化CRMを実現します～

株式会社コアフォース（東京都港区、代表取締役社長 野口健介）は、CRM領域におけるサービス拡充として、BtoC通販に特化した新たなマーケティングオートメーションツール“CoReforthOne（コアフォースワン）”（https://coreforthone.jp/）を2016年6月にリリースいたしました。

CoRe forth One

https://coreforthone.jp/

TOP画面イメージ

●「おもてなしCRM」を研究開発

コアフォースは、導入実績600社以上を誇るEC向けCRMツール「LTV-Lab」を提供する株式会社LTV-Innovationを母体として、2016年1月に設立されました。コアフォースではこれまでの実績をもとに、顧客データや購買履歴データからのCRM（顧客獲得後のCRM）だけではなく、ユーザーがWebサイトを訪問した段階から最適な行動をサポートする「おもてなしCRM」に進化させた、新しいCRMの研究をしてまいりました。
“CoReforthOne”は、その「おもてなしCRM」というコンセプトのもと開発された、Web行動履歴とLTV、CRMを統合分析・実行する「通販特化型マーケティングオートメーションツール」です。

●BtoCのマーケティングオートメーションとは？

ECにおける施策ツールと分析ツールを一元化することで、EC事業社側の手間を大幅に削減。また、EC支援会社側にとっても施策の提案から実行、分析までをスムーズに行えるツールとなっています。
具体的には、ユーザーの訪問中にはWeb接客やレコメンド、サイト内検索を実施。アウトプットはメール配信やカゴ落ち対策、ポップアップ表示など。分析はBIツールや広告効果測定を搭載しています。

●コンサルティング担当によるフォローアップ

どんなに素晴らしいシステムでも、導入するだけでは売上は上がりません。コアフォースは、通販経験豊富なコンサルタントが企画から運用支援まで担当。「システム」と「人」の両輪で支援してまいります。

●アパレル通販のドゥクラッセをはじめ、20社以上に導入

サービスリリースから約3ヵ月で、アパレル通販大手の株式会社ドゥクラッセ様をはじめとする20社強（OEM含む）の通販事業会社様、通販支援会社様に導入いただいております。中でも、まずは使いたい機能だけを導入し、必要に応じて機能を追加していく『カスタマイズプラン』が好評を博しています。

＜本件に関するお問い合わせ＞
株式会社コアフォース　マーケティング担当：松井圭祐
TEL：03-6432-4915　　Mail：matsui@coreforth.jp
東京都港区虎ノ門4-1-20 田中山ビルディング4F
https://coreforth.jp/