



2013年9月30日
株式会社 E-Grant

専門知識がなくても簡単に CRM 施策が可能に

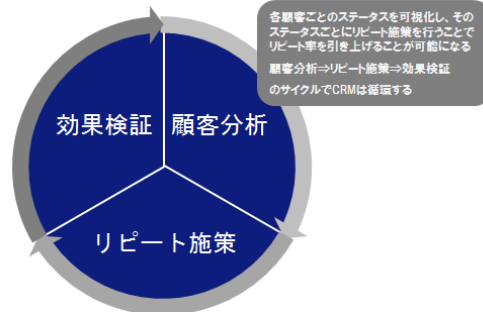
業界初、顧客分析からリピート施策まで一貫して行える

分析型施策連動 CRM 「うちでのこづち」 新バージョンを提供開始

～通販企業における新規顧客獲得費を削減し、既存顧客のリピート率・売上向上へ～

リピート通販専用 CRM ツール「うちでのこづち」を提供する株式会社 E-Grant（東京都港区 代表取締役社長：向 徹 以下、E-Grant）は、2013年9月30日（月）より通販企業における既存顧客のリピート率・売上を向上させる『分析型施策連動機能』を追加し、本日より正式に提供を開始致しました。顧客分析からリピート施策・検証まで一貫しておこなえるツールは、業界初となります。

「うちでのこづち」は、通販企業が抱えるリピート売上向上という課題を解決する CRM 課題解決ツールとなります。現在、先行的に実施している企業としては、年商 150 億円～数百万円と大規模から中小規模の企業まで網羅しており、企業規模に関わらず活用いただくことが可能です。



サービスサイト URL：<http://www.uchideno-kozuchi.com/>

■『分析型施策連動機能』の概要

近年リピート通販企業の WEB マーケティング競争激化により、「新規顧客獲得の難しさ」や「ニーズ多様化による顧客離れの拡大」などで EC における CRM 施策・リピート対策が重要視されています。

そこで E-Grant は、WEB マーケティングに取り組む担当者が自らのリソース範囲で CRM 施策・リピート対策が行えるよう、『分析型施策連動機能』を追加搭載しました。これにより CRM に対する専門知識を持たなくても簡単に CRM 施策・リピート施策を行い、自社が抱える問題点の把握、それに対する改善施策を行うことが可能になります。具体的に以下機能が追加搭載されています。

