

電通アイソバー、ユーザーの「態度変容」「心理変容」の要因を分析することにより

より深く顧客を理解するサービス、「Smart Analytics」の提供を開始

～コンセプトダイアグラムと連動し、施策の貢献度の可視化や課題改善のPDCAサイクルへ活用が可能に～

電通アイソバー株式会社（本社：東京都中央区築地、代表取締役社長CEO：得丸英俊、以下電通アイソバー）は、アンケート調査とWeb解析のデータを紐づけて、顧客の態度・心理変容を分析するサービス「Smart Analytics」の提供を開始します。

【サービス概要】

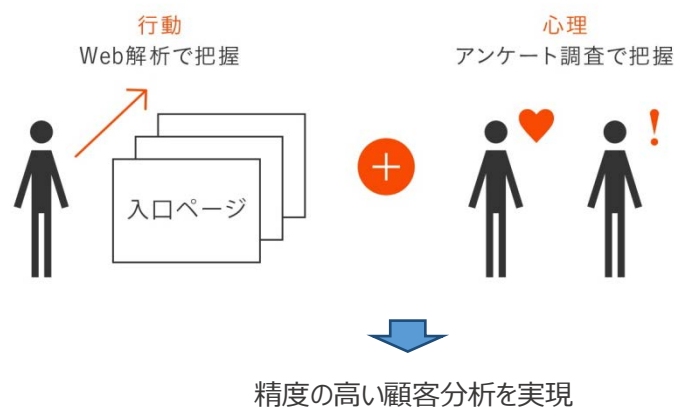
従来のウェブ解析は、ウェブサイト内の短期のユーザー行動に対して現状把握を行い、行動結果と要因を説明することが中心でした。しかし、「Smart Analytics」では、ウェブ解析のデータにアンケート調査の回答を連係させることで、アンケートの回答内容（興味度・好感度・購入意向など）でユーザーをグルーピングし、そのグループがサイト内でどのように行動したのかを把握し、ウェブサイト内のコンバージョンと態度・心理変容との関係を検証できます。

[Smart Analyticsのサービス詳細ページ：](#)

<http://www.dentsuisobar.com/works/smartanalytics/>

Smart Analytics は長期でユーザーの行動と心理を追います

今後のSmart Analytics



■ Smart Analyticsの活用例

①企業が望む顧客の態度・心理変容の計測

顧客体験を向上させるために、ゴール達成までの態度・心理変容を目標指標として設定できます。

②ボトルネックの発見と施策の貢献度の可視化

顧客の心理状態をウェブサイト内の行動分析で検証し、態度・心理に変化を与えた要因を探ることができます。

③潜在顧客や優良顧客の条件を発見

アンケート回答内容ごとのグループやウェブサイト訪問者の行動データの比較から読み解くことができます。

④MA(マーケティングオートメーション)などのシナリオ設計

「誰が」「いつ」「何を」「どのような経路」がわかるので、シナリオ設計の参考になります。

■「Smart Analytics」×「コンセプトダイアグラム」による精度の高いActionable Analyticsの実現

電通アイソバーは、Actionable Analytics を心掛けており、これまでも顧客の体験価値を向上させるために、コンセプトダイアグラムという分析フレームワークを使い、データ分析に基づいた顧客視点の戦略立案からプランニング、施策の効果測定までのサービスを提供してまいりました。

今回、新サービス「Smart Analytics」を、コンセプトダイアグラムと連動することで、行動と心理の両軸から更に深い顧客分析が可能になり、精度の高い Actionable Analytics を実現します。

[コンセプトダイアグラムのサービス詳細ページ：](#)

<http://www.dentsuisobar.com/works/conceptdiagram/>

【電通アイソバーの概要】

- ・社名：電通アイソバー株式会社
- ・本社所在地：東京都中央区築地 1-13-1 築地松竹ビル
- ・設立：2016年1月1日
前身の株式会社デジタルパレットの設立は2001年4月
- ・資本金：4億円
- ・従業員数：332名
- ・事業内容：デジタルソリューションサービス
- ・代表者：代表取締役社長 CEO：得丸 英俊

この件に関するお問い合わせ

株式会社 電通アイソバー 広報担当

contact@dentsuisobar.com