

2017年1月24日

電通アイソバー、デジタル上の顧客行動をデータで可視化する Adobe Analytics の 導入と活用を支援する「Quick Win for Analytics」の提供を開始 ～昨年秋リリースの「Quick Win for Digital Experience」に続く、第二弾！ 分析視点を「顧客」に定め、デジタルプラットフォーム上の 行動を把握するデータ項目を独自に設計・パッケージ化！～

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、アドビシステムズ株式会社のデジタルマーケティングソリューション「Adobe Marketing Cloud」のデータ管理基盤である「Adobe Analytics」の導入から運用・活用をサポートする「Quick Win for Analytics」の提供を開始いたします。

昨年リリースされた「Quick Win for Digital Experience」に続く新たなサービスとして、「Quick Win for Analytics」では、Adobe Analytics を迅速に導入し、データの取得から[※]デジタルプラットフォーム上のユーザー行動分析を行う、軸となるデータ項目をあらかじめ設計し提供いたします。「顧客視点」で整理された流入からコンバージョンにいたる行動プロセスの中で、計測すべき点を明確化。プロジェクトや事業成果の成否を質の高いデータから判断するための有効なデジタルソリューションです。



1. サービス提供の背景

デジタルマーケティング分野で自社が運営するデジタルプラットフォームから取得できるデータへの関心が一層高まっています。とくにユーザー行動、すなわち顧客の態度や気持ちの変化をデータとしてどのように可視化し、導き出された仮説をどのように事業の課題発見や改善に活かしていくのか、という考察や試行錯誤が積極的に行われています。このことから、導入済みのウェブ解析ツールの再活用検討や新たなツール導入を検討する企業も増えています。ここで重要なのは分析の基本となる項目や計測方法が、「顧客行動を踏まえて」設計されていることです。ウェブ解析を始めとするデジタルデータの分析について、多種・多様なデータ項目を取得することが、結果として分析業務の「目的」となってしまっていないでしょうか。「Quick Win for Analytics」では、デジタルプラットフォームのデータ基盤である Adobe Analytics 導入時に分析の視点を「顧客」に定め、計測ポイントを設計。ウェブ解析に留まらず、データ分析の発展を見据えた導入の迅速なスタートを支援します。

2. サービス概要（解決できること）

「Quick Win for Analytics」はウェブ解析の基本を踏まえ、ウェブのみならずモバイルアプリなどデバイスをまたいだ顧客行動をデータで捉えるための考え方を整理。Adobe Analytics 導入時に必要な取得データの設計、実装項目一覧、SDR（Solution Design Reference）を導入パッケージとして用意し、DTM（Dynamic Tag Manager）による実装を行うことで、事前の要件検討や設計～実装にかかる工数を軽減。迅速な導入とデータの蓄積開始を実現します。

取得するデータは「デジタルプラットフォーム上での顧客行動」を把握することを分析の目的とし、7つの計測ポイントを設定。これらの項目のデータ集計結果や、必要に応じて掛け合わせた分析を行うことで、企業のデジタルビジネスの発展にどのような顧客の行動パターンが効果をもたらすのか、有効なセグメント（集団）の発見や成果を得るための施策の検討、また実施された施策の検証を行うために活用します。

本プランによって取得～蓄積されるデータは導入企業様のデータ分析基盤となり、さらに MA や DMP といったデジタルマーケティング活動の強化・発展を図るソリューション群の導入から活用にも大きく寄与していくことになります。基本となるデータを確実に読み解くことで、重要な「顧客理解」と早期の課題発見が可能となり、効率的なマーケティングコスト投下が可能になります。

デジタルマーケティングの発展を支える土台は、マーケターが理解し易い分析項目の設定と、継続的なデータ蓄積です。一日も早い「適切なデータの取得」開始が重要です。

※デジタルプラットフォーム

本リリース内で使用する「デジタルプラットフォーム」とは、PC/スマホというデバイスによるプラットフォームの違いや、サイト/アプリという利用環境による違いを含め、ユーザーのデジタル活動の領域を示す意味を持って使用しております。今回ご提供の基本パッケージは、ウェブサイトの計測を対象としておりますが、オプションとしてアプリへの対応もご相談いただけます。

本サービスの詳細は、2月10日に当社サイトにて公開予定です。

電通アイソバーURL：<http://www.dentsuisobar.com/>

2. 本件に関するアドビからのコメント

アドビ システムズ 株式会社 マーケティング本部 副社長 木ノ本 尚道

昨年の提供開始後好評を得ている「Quick Win for Digital Experience」に引き続き、「Adobe Marketing Cloud」のデータ管理基盤である Analytics の導入支援サービスも提供いただけることを歓迎いたします。

Adobe Marketing Cloud のソリューション導入において幅広い実績を持つ電通アイソバーのノウハウを活かした導入支援サービスにより、Adobe Analytics を活用してより多くの企業が顧客に最適なエクスペリエンスを提供できるようになることを期待しております。

【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：380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

全ての製品名又はサービス名は、各社の登録商標又は商標です。

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