
業界初、SimilarWebが マーケット・インテリジェンスにテクノロジスタックを連携

新規見込顧客の発掘・評定、成立案件の増加、顧客のリテンションアップを
支援するウェブサイトのテクノロジスタックを明らかに

2020年3月5日
東京発

デジタル世界における競争や市場の動きを可視化してインサイトを示す、マーケット・インテリジェンス「[SimilarWeb](#)」を提供するSimilarWeb（CEO：オア・オファー、以下「シミラーウェブ」）は、新たに日本でテクノグラフィックスの提供を開始しました。

テクノグラフィックスは、シミラーウェブのプラットフォーム上で利用可能となる新機能で、ウェブサイト上のテクノロジスタックを確認し、カテゴリー別にフィルターすることで、営業活動における商機の発見・評定・案件獲得の効率を向上させるインテリジェンス・テクノロジーです。

本機能は、ウェブサイト上で企業が利用するテクノロジーを明らかにするもので、これには分析ツール、ブログツール、コール追跡システム、メールサービス、ライブチャットなど、多種多様なテクノロジーを含みます。ウェブサイトのトラフィック情報と掛け合わせることで、企業の営業活動における見込顧客および顧客に関するデジタル軌跡をこれまで以上に包括的に理解することを支援します。

シミラーウェブ VP, Sales IntelligenceのGuy Weigertは、今回の新機能リリースについて「我々は、常に、お客様がビジネスにおいて一歩リードするための支援にコミットしています。また、そのコミットメントに即してこの度テクノグラフィックスを提供できることを嬉しく思います。この度シミラーウェブに搭載された本機能は、あらゆる企業規模の営業チームを『コンサルの営業』へ変革していくための一助になると考えています」と述べています。

シミラーウェブは、2018年4月に、マーケティング・リサーチ・セールス・投資関連の各領域に携わるプロフェッショナルを強力に支援し、インサイトに基づく決定を行うための[4ソリューションを発表しました](#)。中でも、シミラーウェブのセールス・インテリジェンスは、営業先企業のパフォーマンスや成長性から自社サービス、ソリューションとの親和性を理解し、またデータ・ドリブンな『コンサルの営業』を効率的に行うことで、より少ない時間でより多くの案件を成立させることに特化したインサイトを提供しています。

SimilarWebについて:

SimilarWebは、デジタル世界における競合や市場の動きを可視化してインサイトを示す、マーケット・インテリジェンスのパイオニア企業です。オンライン活動を測定するための最も信頼できるプラットフォームとして、日々何百万人ものユーザーが、SimilarWebから得るデジタルインサイトを活用しています。デジタル・エコシステムの中で起きる変化を理解する手段として、個人からエンタープライズのビジネスリーダーまで、業種業態を問わず、よりスマートなビジネス判断をすることに役立てられています。詳しくはwww.similarweb.comをご覧ください。

本件に関する問合せ先:

prjp@similarweb.com

080-8177-4587 (遠藤)