

凸版印刷、手軽に始められるデジタルマーケティングサービス 「&haco™」の販売開始

目的別にデジタルマーケティングシナリオを選び、顧客データを登録するだけで、顧客起点のコミュニケーションを簡単にスタートすることが可能

凸版印刷株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:磨 秀晴、以下 凸版印刷)は、データを活用したコミュニケーション施策を手軽に始められるデジタルマーケティングサービス「&haco™」の販売を2023年1月16日(月)より開始します。

本サービスは、取得している顧客データをデータベースに集約する「ためる」機能、そのデータベースを様々な条件で分類する「わける」機能、集約したデータからDM(ダイレクトメール)やSMS(ショートメッセージサービス)などを使用して発信する「つたえる」機能という3つの機能で構成されています。集約したデータを、凸版印刷のCRM(カスタマーリレーションシップマネジメント)における実績を活かして作成した目的別の「施策シナリオ」を準備しているため、ツール構築からデータを活用した施策実行まで、最短3か月で行うことができます。また、アウトプットはメール・SMSといったデジタル接点だけでなく、顧客行動に合わせてDMの送付も可能です。DM機能については、顧客に合わせた訴求内容ごとに、印刷から発送まで自動化することで、デジタルとアナログによるハイブリッドな施策を効率よく実行し、企業における顧客データを活用した、マーケティング施策効果の最大化を支援します。



デジタルマーケティングサービス「&haco™」のイメージ

© TOPPAN INC.

■ 開発の背景

個人情報保護・プライバシー保護の気運が高まる中で、自社が保有する「ファースト・パーティー・データ」に、改めて目を向ける動きが進んでいます。またその動きと比例し、自社データの活用に向けて、MA(マーケティングオートメーション)等デジタルツールの需要も拡大しています。

一方で、ツール導入にあたり、「価格が高い」「設計構築に時間がかかる」さらには、「導入したはいいが使いこなせない」といった声も多く聞かれます。凸版印刷はこれらの課題に対して、顧客コミュニケーションに必要な機能を厳選した、「施策シナリオ」をあらかじめ搭載した、デジタルマーケティングサービス「&haco™」を開発いたしました。「&haco™」の導入により、マーケティングの専門知識がなくても、データを活用した顧客起点のコミュニケーションを、手軽に短期間で、導入することができます。

■ 「本製品」の特長

・顧客データの「ためる」、「わける」、「つたえる」

機能1.ためる

点在している顧客データを CSV データで「&haco™」のデータベースに集約。

機能2.わける

集約した顧客データを様々な条件でセグメントすることが可能です。またアンケート機能も搭載しているため、アンケート結果からのセグメントも可能です。

機能3.つたえる

顧客のニーズに合わせてパーソナライズしたメールや DM、SMS の予約配信が可能です。

・設定された「施策シナリオ」を使い最短 3 か月でシステム構築が可能

「施策シナリオ」の中から、目的に合ったシナリオを選定し、必要なデータを用意するだけで、最短 3 か月での構築・実装が可能です。

デジタルマーケティングサービス「&haco™」

URL:<https://www.toppan.co.jp/solution/service/&haco>

	施策シナリオ	必要なデータ
離脱防止	新規顧客定着シナリオ	入会日などの日付データをYYYY/MM/DDで保有
	リピート促進シナリオ	※&hacoアンケート回答に基づいてセグメントを実施
	リマインドシナリオ	コンバージョン情報を保有 ※メール開封など
LTV向上	バースデーお祝いシナリオ	生年月日などお誕生日データを保有
	記念日お祝いシナリオ	入会日などの日付データまたは、コンバージョン情報を保有 ※イベント参加データなど
	顧客満足度アンケート	※&hacoでNPSアンケートを実施、保有

施策シナリオのイメージ

■ 価格

初期導入費用:100 万円(税抜)から

月額利用料:30 万円(税抜)から

■ 今後の目標

凸版印刷は、「&haco™」を小規模のテストマーケティングから実施できるデジタルマーケティング支援のサービスとしてインフラ業界や流通・メーカー等に向けて販売し、2025 年までに関連受注も含め 10 億円の売上を目指します。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上