

インテージと Marketing Force、協業を開始

インテージの強みである「定量的効果検証」と、
Marketing Force の強みである「9segs・顧客戦略」を活かし、
マーケティング投資対効果の最大化を支援

株式会社インテージ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:檜垣 歩、以下:インテージ)と
Marketing Force 株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:長 祐 以下、Marketing Force)は協業を
開始します。



「国内最大のリサーチ基盤」と「各種購買データをはじめとする生活者データベース」を持つインテージは、「顧客戦略の策定を可能にするフレームワーク『9segs』」を有する Marketing Force との協業により、「顧客理解」、「顧客戦略の立案と検証」、「顧客戦略 KPI の継続的なトラッキング」を包括的に提供し、マーケティング投資対効果の最大化およびビジネスの飛躍的な成長をご支援します。

生活者および顧客を取り巻く環境が変容する中、「顧客の心理・行動の変化」を見極めることは必要不可欠であり、9segs で導き出される「顧客戦略」と「顧客 KPI のトラッキング」の有無がマーケティングの投資対効果や事業成長スピードに明確な違いをもたらします。

また新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の流行を受けて直面するマーケティング施策やマーケティング効果への課題も、「顧客起点で戦略を立て実行する」という「顧客戦略」に立ち返ることで効果的な施策や効果を導き出します。

インテージと Marketing Force は、各社が持つ強みを掛け合わせることで、「顧客起点の事業成長」に取り組まれる企業様のご支援をしております。

今後の取組予定内容は、以下を予定しております。

- ・個別プロジェクトにおける協業
- ・共同調査の実施
- ・共催セミナーの開催

■9segs とは

9segs(ナインセグズ)とは自社ブランド・競合ブランドを「9つの主要な顧客セグメント」に分けて、顧客情報を戦略的に分析する手法で、数々の企業やブランドで導入され、飛躍的な成長を実現しているモデルです。



自社ブランド・競合ブランドの全顧客情報(顧客セグメントごとに、人数、デモグラフィック情報、ブランドイメージ情報、使用習慣や購買習慣・メディア習慣のような行動情報など)が定量化され、顧客戦略の策定が具体的な顧客イメージと共に可能になります。

さらに、自社および競合商品やサービスの強みや弱みを顧客セグメントごとに定量的に把握することで、マーケティング施策の評価・競合リスクへの対応・プロダクトアイデア(独自性と便益の組み合わせ)、改善強化の判断など、マーケティング投資対効果を最大化するための意思決定を顧客起点で行うことができます。

【株式会社インテージ】 <https://www.intage.co.jp/>

社名:株式会社インテージ

所在地:東京都千代田区神田練塀町3番地 インテージ秋葉原ビル

創業:1960年3月2日

代表者:代表取締役社長 檜垣 歩

事業内容:マーケティングリサーチ、データ解析、デジタルマーケティングなどによる、マーケティング活動の支援

【Marketing Force 株式会社】 <https://mktgforce.com/>

社名:Marketing Force 株式会社

所在地:東京都渋谷区猿樂町18番8号 ヒルサイドテラス F-201

設立:2019年1月

代表者:代表取締役 長 祐

事業内容:顧客起点を軸とした事業成長のための「顧客戦略」策定と活用支援、および「顧客施策」の効果検証、「顧客戦略」に基づいた事業の成長予測とリスク予測

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社インテージ コミュニケーション事業本部

担当:野田(のだ)

お問い合わせ先:noda-a@intage.co.jp

【報道機関からのお問い合わせ先】

■株式会社インテージ 広報担当:星(ほし)／下河原(しものがわら)

TEL:03-5294-6000

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://www.intage.co.jp/contact/>

■Marketing Force 株式会社 広報担当:赤阪(あかさか)

TEL:050-3717-0569

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://mktgforce.com/> こちらの「お問い合わせ」よりお願いいたします。