

2015年7月28日  
株式会社インプレスR&D  
<http://nextpublishing.jp/>

BtoC 向けマーケティングオートメーション解説の決定版

## 『CCCM 入門』発刊

顧客データに合わせてコミュニケーションを最適化する最新テクノロジーの教科書

インプレスグループで電子出版事業を手がける株式会社インプレス R&D（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：井芹昌信）は、次世代型出版メソッド「NextPublishing」を使った新刊『BtoC向けマーケティングオートメーション CCCM 入門』（著者：岡本 泰治、橋野 学）を発刊いたしました。

### 『BtoC向けマーケティングオートメーション CCCM入門』



著者：岡本 泰治、橋野 学  
小売希望価格：電子書籍版 1,600 円（税別）／印刷書籍版 2,400 円（税別）  
電子書籍版フォーマット：EPUB3／Kindle Format8  
印刷書籍版仕様：A5 判／モノクロ／本文 204 ページ  
ISBN：978-4-8020-9021-6  
発行：インプレス R&D

### <<発行主旨>>

本書は、急成長しているマーケティングオートメーション分野の中でも、主に BtoC 向けの製品であるクロスチャネル・キャンペーン・マネジメント「CCCM」（シーシーシーエム）の解説書です。

CCCM は、顧客データを分析してセグメントごとにシナリオを設計し、さまざまなチャネルを横断して顧客の行動に応じたコミュニケーションを自動的に実行し、高度なパーソナライゼーションを提供します。

ここ数年、マーケティングの重要課題となっている「データドリブン」を One-to-One コミュニケーション領域で

実現するソフトウェアです。

## <<内容紹介>>

第1章では、CCCM の定義や機能を解説するとともに、One-to-One マーケティングのこれまでの流れを整理し、顧客のリアル行動データまでも可能になったテクノロジー環境の中で、改めてその価値を捉え直しています。

第2章では、DMPをはじめとするアドテクノロジーとの関係について具体的に解説するとともに、両者の融合による新しい CRM のあり方を展望します。

第3章では、Eメール、モバイルアプリ(プッシュ通知)から、最新のパーソナライズドビデオまで、さまざまなチャネルを挙げながら、企業と顧客との接点について考察しています。

第4章、第5章は実践編で、CCCM の導入で失敗しないために、製品の選定から運用までのポイントを解説しています。

さらに第6章では、日本で利用できる主要ベンダー・製品を紹介、第7章では、業界のキーパーソンにインタビューし、CCCM/マーケティングオートメーションの最前線について語っていただいています。

本書は Eメールマーケティングやオウンドメディアを担者する方々はもちろんのこと、マーケティングの最新動向を学びたいすべての方にお読みいただける内容となっています。

## <<目次>>

- 第1章 One-to-One マーケティングを実現する CCCM
- 第2章 CCCM とアドテクノロジーの関係は何をもたらすのか
- 第3章 One-to-One コミュニケーションチャネルを理解する
- 第4章 実践 CCCM ～選定の注意点～
- 第5章 実践 CCCM ～運用～
- 第6章 日本における CCCM ベンダーの分類と解説
- 第7章 大手 IT ベンダーインタビュー

## <<著者紹介>>

岡本 泰治(おかもと やすはる)

株式会社ディレクタス 代表取締役。株式会社リクルートを経て 1993 年株式会社ディレクタスを設立、以後一貫してデータベースマーケティングに携わる。1999 年より Eメールマーケティング支援サービスを開始し、航空会社、自動車メーカー、総合電機メーカーなど数多くの大手企業の Eメールマーケティング戦略を立案。BtoC 向けマーケティングオートメーション(CCCM)の導入、運用サービスを開始。戦略立案からシナリオ企画、コンテンツ制作、ツールオペレーションまで、クロスチャネル One-to-One コミュニケーションに必要なすべての機能をワンストップで提供している。著書に『ケースで学ぶマーケティングの教科書』(秀和システム、共著)など。

橋野 学(はしの まなぶ)

株式会社ディレクタス 経営企画室 室長。媒体社での新規サイト立ち上げ、広告商品開発等を経て、広告代理店にて運用型広告の運用組織構築、オンライン広告全般、オウンドメディアのプランニング等に従事。その後デジタルマーケティング人材の育成に特化した TATEITO 株式会社を共同で設立。オンライン/オフライン双方でマーケター育成のプログラムを提供。2014 年より現職。salesforce.com、Oracle、IBM など大手 IT 企業とのアライアンス/事業開発を主に担当する。著書に『実践インハウス・リスティング広告』(インプレスジャパン、共著)。

## <<販売ストア>>

電子書籍:

Amazon Kindle ストア: <http://www.amazon.co.jp/gp/product/B012CIAYXK/>

楽天 kobo イーブックストア: <http://books.rakuten.co.jp/e-book/>

Apple iBookstore: <http://www.apple.com/jp/apps/ibooks/>

紀伊國屋書店 Kinoppy: <http://bookweb.kinokuniya.co.jp/indexp.html>

Google Play Store: <https://play.google.com/store/books/>

honto 電子書籍ストア: <http://honto.jp/ebook.html>

印刷書籍:

Amazon.co.jp: <http://www.amazon.co.jp/gp/product/4802090218/>

三省堂書店オンデマンド: <http://item.rakuten.co.jp/books-sanseido/c/0000000517/>

honto ネットストア: <http://honto.jp/netstore.html>

ウェブの書齋オンデマンド本 楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/shosai/>

楽天ブックス: <http://books.rakuten.co.jp/event/book/store/pod/>

※各ストアでの販売は準備が整いしだい開始されます。

※一般書店店頭では販売していません。

お取り扱いを希望される書店ご担当者様は、後述のお問い合わせ先までご連絡ください。

**【株式会社インプレス R&D】** <http://nextpublishing.jp/>

インプレスR&Dは、デジタルファーストの次世代型電子出版事業モデル「NextPublishing」を推進する企業です。

**【インプレスグループ】** <http://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:関本彰大、証券コード:東証1部9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「モバイルサービス」を主要テーマに専門性の高いコンテンツ+サービスを提供するメディア事業を展開しています。

**【お問い合わせ先】**

株式会社インプレス R&D NextPublishing センター

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 1-105

TEL 03-6837-4820

電子メール: [np-info@impress.co.jp](mailto:np-info@impress.co.jp)