

2015年10月26日
ソフトバンク・テクノロジー株式会社

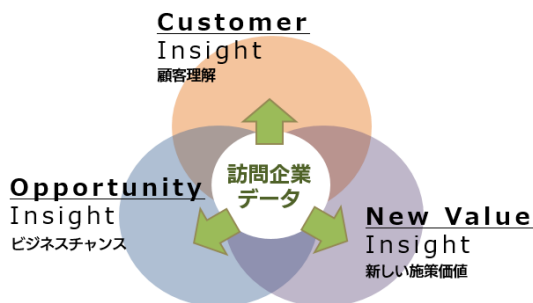
報道関係者 各位

国内初、B2B 向け営業プロセス最適化サービス「Visitor Insight」の提供開始 新デジタルマーケティング宣言 第2弾、20分でサイト訪問企業の興味関心を把握、顧客理解を促進！

POINT

- ウェブサイト訪問企業の興味関心を4つのダッシュボードで見える化
- 「1ダッシュボードあたり5分で情報が読み取れる」をコンセプトに開発
- データから顧客理解を深めることで営業プロセスの最適化が可能

ソフトバンク・テクノロジー株式会社（本社:東京都新宿区、代表取締役社長:阿多 親市、以下 SBT）は、2015年10月26日より、Web サイトに訪問した企業の興味や関心をデータとして見える化し、営業プロセスの最適化を図るサービスとして、「Visitor Insight」の提供を開始しましたのでお知らせします。Visitor Insight は、顧客理解を促す「Customer Insight」、ビジネスチャンスのきっかけ「Opportunity Insight」、新しい施策価値「New Value Insight」を提供します。



B2B 向け営業プロセス最適化サービス「Visitor Insight」の開発背景

欧米では、興味・関心や行動が異なる個々の顧客とコミュニケーションを最適化するデジタルマーケティングにおいて、その複雑な業務を自動化する仕組みやツールであるマーケティングオートメーションが一般的に活用されています。国内においてもデジタルマーケティングの存在感が高まりつつあり、B2C の EC ビジネスで活用が進んでいます。昨今では、B2B 企業においても、興味・関心や行動が異なる企業に対して最適なコミュニケーションを行い、効果の高い営業活動のためにデジタルマーケティングを実施したいというニーズが増加しています。

SBT では、B2B 企業がデジタルマーケティングを検討するきっかけとして、同業他社がデジタルマーケティングを始めたから、あるいは他社に先駆けて実施したいという問い合わせが多く、「ウェブ分析ツールを導入して PV 数や流入キーワードをチェックしているが分析に時間がかかり、営業チームにも効果的な説明ができない」「具体的に何から手を付けて良いかわからない」といった声も多くいただきました。

データを中心として、短時間で簡単に、顧客理解や見込み顧客の把握、顧客に対する最適なアプローチをマーケターと営業チームで検討・共有を実現したいという背景を受け、今回、専門スキルがなくても 20 分で Web サイトの訪問企業データを活用して最適なアプローチを検討できる「Visitor Insight」を開発しました。

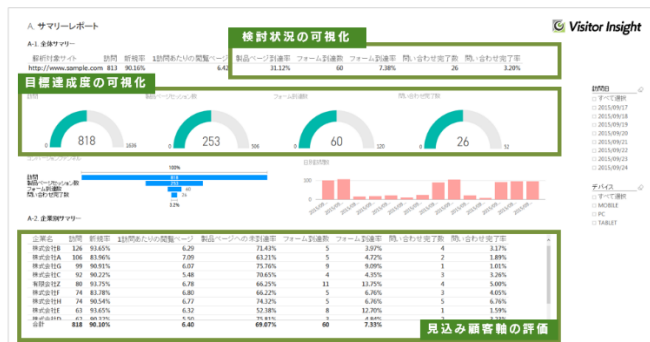
20分でサイト訪問企業の興味関心を把握、顧客理解を促進する「Visitor Insight」の特徴

Visitor Insight では、Web サイトに訪れた訪問企業データを軸に、目標の達成度合いや、サービスの検討状況などの Web サイトのパフォーマンスが、ひと目でわかるようにグラフや一覧でダッシュボードに表示されます。加えて、企業の Web サイトが達成すべき目標を定量的に設定することが可能です。

本サービスは、「20分でサイト訪問企業を状況把握して顧客別アプローチを導き出す」をコンセプトに、デジタルマーケティングやデータ解析のノウハウに基づいて表示項目を限定し、グラフィカルでわかりやすい表示を実現しました。訪問企業データも、事前に顧客データベースを作成する必要もなく、Visitor Insight が自動的に生成します。

- ▼ サービスの詳細はこちらをご覧ください。
<https://www.softbanktech.jp/service/list/visitor-insight/>

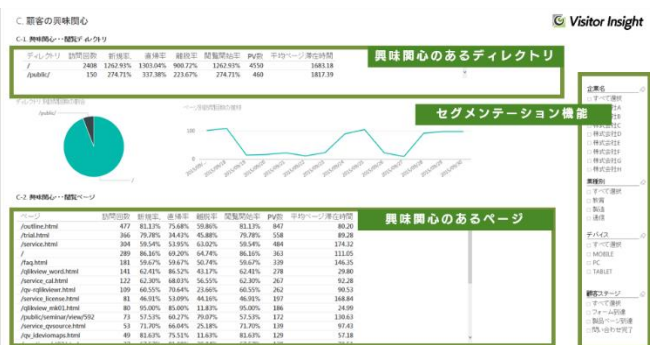
ダッシュボード	見える化の概要
a.サマリーレポート	<ul style="list-style-type: none"> Web サイトに訪問した見込み顧客の動向 コンバージョン（お問い合わせ完了）までの検討状況
b.サービス認知	<ul style="list-style-type: none"> 見込み顧客が Web サイトに訪問するきっかけとなった流入チャネル コンバージョンへの貢献度が高い入り口ページ
c.顧客の興味関心	<ul style="list-style-type: none"> 見込み顧客が Web サイトに訪問した際に興味関心を持ったサービスコンテンツ コンバージョンへの貢献度が高いページ
d.訪問企業プロフィール	<ul style="list-style-type: none"> 見込み顧客となる企業のユーザー別 Web 訪問履歴 リピート回数によるロイヤリティ、閲覧サービスなど



a.サマリーレポート



b.サービス認知



c.顧客の興味関心



d.訪問企業プロフィール

■ 価格

カテゴリ	概要	価格（税抜）
初期費用	初期設定サポート	100,000円/1サイト
月額	Visitor Insight の基本サービス利用	150,000円/1サイト
オプション	カスタムダッシュボード、ダッシュボードライブラリのパッケージ化など	別途見積

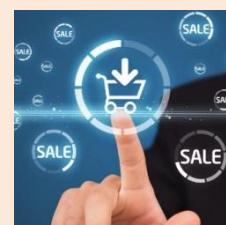
※月間100万PV以上のサイトは個別見積りとなります。

SBT は今後も、クラウドを活用したデジタルマーケティングのベストパートナーを目指し、デジタルマーケティングの取り組み状況の見える化から、ツール選定、プラットフォームの構築、コンサルティングまで一貫した対応を通じて、企業のデジタルマーケティングを新たなステージへと導く支援してまいります。

※本リリースに記載されている会社名、製品名、サービス名は、当社または各社、各団体の商標もしくは登録商標です。

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

「情報革命で人々を幸せに ～技術の力で、未来をつくる～」という理念のもと、“クラウド” “セキュリティ” “デジタルマーケティング” の 3 分野に注力しています。デジタルマーケティング分野においては、セキュリティに特化した社内ログの分析サービスや、広告の効果測定サービスなどの独自のサービスに加えて、ウェブアクセス解析ツールや BI ツールの販売およびコンサルティングサービスを提供しています。当社は、今後も積極的にデジタルマーケティング事業に取り組み、企業のデジタルマーケティングを新たなステージへと導く支援してまいります。



報道関係者様からのお問い合わせ

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

管理本部 経営企画部 齊藤、安部

TEL : 03-6892-3063 Email : sbt-pr@tech.softbank.co.jp



お客様からのお問い合わせ

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

お客様窓口

TEL: 03-6892-3154 Email: sbt-ipsol@tech.softbank.co.jp