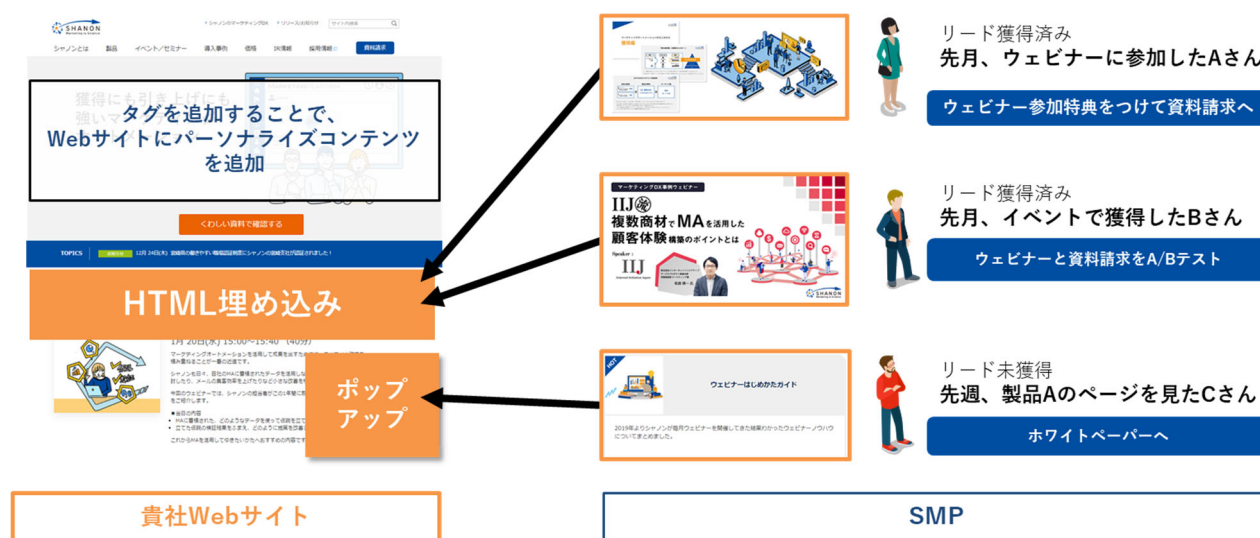


2021 年 2 月 3 日
株式会社シャノン
ニュースリリース

シャノン、リードの新規獲得にも引き上げにも使える 「Web パーソナライズ機能」を標準追加

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976 以下、シャノン）は、デジタルとアナログを組み合わせるマーケティングオートメーション「SHANON MARKETING PLATFORM」（以下、SMP）に匿名リードの新規獲得にも、獲得済みリードの購買フェーズ引き上げにも使える「Web パーソナライズ機能」を標準追加しました。



■機能提供の背景

コロナ禍で対面接点が制限されるなかで、Web サイトの重要性は高まっています。

Web サイトで新規のリードを獲得したり、購買フェーズを引き上げたりするには、訪問者の情報を使った Web サイトのパーソナライズが効果的です。

このためシャノンは、匿名リードの Web 閲覧履歴によるコンテンツの出し分けや、獲得済みリードの属性情報と履歴情報を組み合わせたコンテンツの出し分けができる「Web パーソナライズ機能」をマーケティングオートメーションに標準追加いたします。

■ 想定される利用シーン

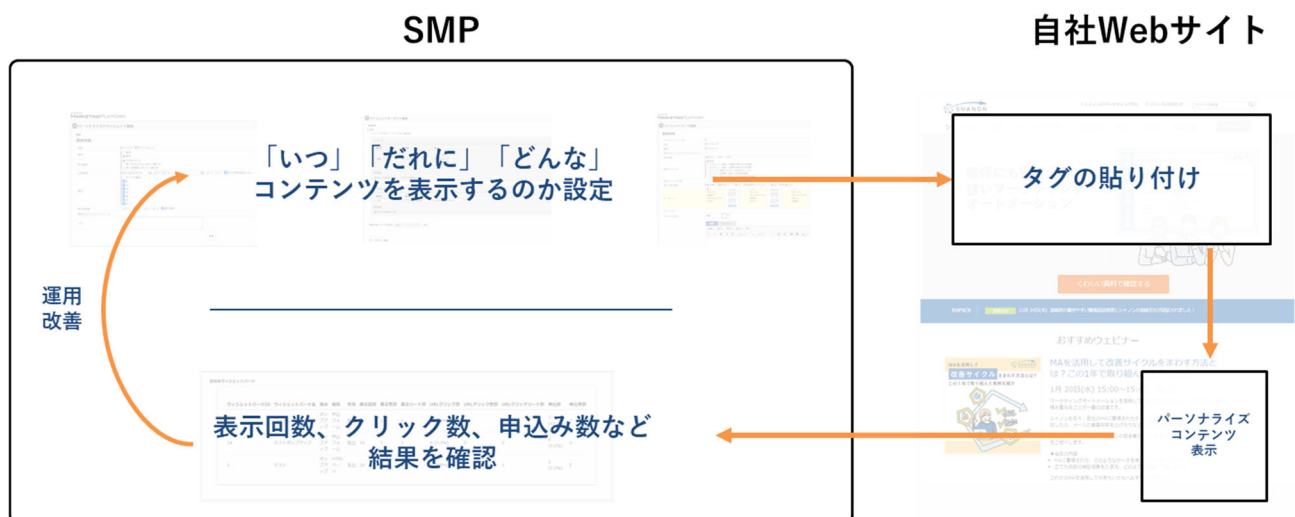
匿名リードの新規獲得

1. 先週製品 A のページをみた匿名リードが再来訪したときに、トップページで製品 A の事例ページへ誘導するポップアップを表示する。
2. 過去に事例ページを見た匿名リードに、異なるバナー画像でホワイトペーパーへ誘導する A/B テストを実施する。

獲得済みリードの購買フェーズ引き上げ

1. 先月開催したウェビナーに参加したリードが Web サイトに訪問したときに、ウェビナー参加特典を明記したウェルカムバナーで資料請求ページへ誘導する。
2. 先週獲得したオンラインイベント参加者でサンクスメールをクリックした人が Web サイトに訪問した時に、ウェビナー誘導パターンと資料請求誘導パターンで A/B テストを実施。1 ヶ月後にどちらがより商談を発生させたのか計測する。

■ 「Web パーソナライズ機能」の特徴



本機能では、「いつ」「だれに」「どんな」コンテンツを表示するのかを SMP で設定し、発行された JavaScript タグを自社の Web サイトに追加することで、Web サイトをパーソナライズできます。

さらに、表示回数、クリック数、申込み数などを確認してパーソナライズコンテンツを改善し続けることで、Web サイトの匿名リードの新規獲得力、獲得済みリードの購買フェーズ引き上げ力を強化できます。

「いつ」表示するのか

表示頻度、期間、さらに曜日や表示時間帯など「いつ」表示するかを設定できます。

「だれに」表示するのか

匿名リードの Web 閲覧履歴、獲得済みリードの部署・役職などの属性情報に加えて過去の申込み・メールクリックなどの履歴情報を高度に組み合わせてターゲットを指定できます。

「どんな」コンテンツを表示するのか

ポップアップと、Web サイトへの埋め込みの 2 つの表示形式から選択します。また、直接登録できるフォームコンテンツか、テキストや画像を使って Web ページへ誘導するコンテンツのどちらかを設定できます。

さらに同一ターゲットに対して複数のコンテンツを登録できるため、A/B テストを実施することも可能です。

■SHANON MARKETING PLATFORM について

SHANON MARKETING PLATFORM は、匿名リードの新規獲得と、獲得済みリードの購買フェーズ引き上げの両方ご利用いただけるクラウドアプリケーションです。申込フォームや告知サイトの作成、セミナー/イベントでの申込・来場管理、名刺情報管理、キャンペーン運営業務やメール配信など、マーケティング業務全般の一元的な実施・管理を実現します。

オンライン・オフラインを問わず、行動履歴を自動で見込み客データと紐づけて蓄積データの管理を一本化。属性や履歴を横断したリードの検索・抽出やスコアリング機能でリード評価の品質を向上させることにより、商談機会の創出に貢献します。

また、データを可視化する標準ダッシュボードも搭載。企業単位でのマーケティングデータ管理やマーケティング成果の予実分析などの高度なデータ分析を実現し、マーケティングに必要なデータクレンジングやシナリオ機能も充実しています。さらに、国産主要 CRM/SFA との連携により営業サイドと連動するなど企業のマーケティング支援を行うことができます。

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティング支援システムは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証マザーズ）
設立	2000 年 8 月
資本金	4 億 4784 万円（2020 年 10 月末現在）
代表者	代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
所在地	東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4 階
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部
TEL：03-6743-1565
E-mail：marketing@shanon.co.jp

■報道関係者からのお問い合わせ先

シャノン PR 事務局（イニシャル内） 担当：小野・山田・根本
TEL：03-5572-6316
FAX：03-5572-6065
E-mail：shanon@vectorinc.co.jp