

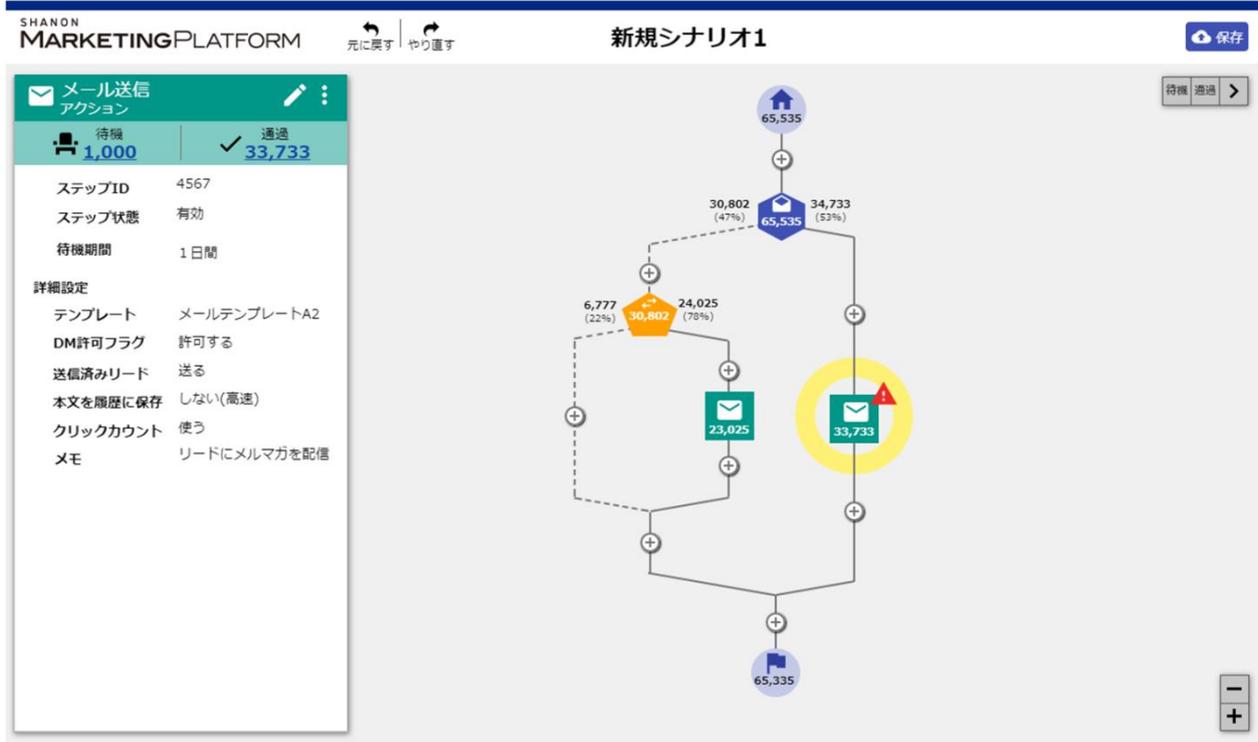
## シャノン、マーケティングオートメーションの基幹機能である 「シナリオ機能」をアップデート

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)は、統合型マーケティング支援 SaaS 市場で7年連続シェア1位\*1のマーケティング支援ソフトウェア「SHANON MARKETING PLATFORM」に実装されている、シナリオ機能をアップデートすることを発表します。アップデートされたシナリオ機能をご利用いただくことで、「デジタル・アナログにまたがった顧客体験の向上」や「定型業務の自動化によるオペレーション力強化」が可能です。

なお、アップデートされたシナリオ機能は、2017年11月14日(火)に開催される「SHANON Marketing Conference 2017」にてデモンストレーションを含めて詳細に発表いたします。

[SHANON Marketing Conference 2017のお申込みはこちら](#)

[シャノンのシナリオエディタ]



### 【提供の背景】

従来よりマーケティングオートメーションでは、「顧客とのデジタル接点を自動化」、「フラグ変更などの定型業務の自動化」が求められていました。

しかし、従来型のシナリオ機能だけでは、

- ・ デジタルとアナログを横断したシナリオ設定ができないため顧客体験の向上が限定的
  - ・ グラフィカルで操作性が良くないと複雑なシナリオ設定をする工数がかかりすぎる
  - ・ 実施しているシナリオがマーケティング KPI に貢献しているのか見えにくい
- という課題がありました。

このためシャノンでは、今回のアップデートで伝統的なシナリオ機能に「アナログ接点のシナリオ活用」「グラフィカルで操作しやすいエディタ」「シナリオの成果貢献が見える化」する機能を追加します。

## 【シャノンのシナリオ機能の特徴】

- 顧客とのデジタル接点を自動化
- フラグ変更などの定型業務の自動化

伝統的なシナリオ機能



- **アナログ接点のシナリオ活用**
- **グラフィカルで操作しやすいエディタ**
- **シナリオの成果貢献が見える化**

シャノンに特徴的な、  
マーケティングを成長させる  
シナリオ機能

### ■ アナログ接点もシナリオに活用

顧客体験の向上には、デジタルとアナログをまたがったコミュニケーションが必要不可欠です。

シャノンのシナリオ機能をご利用いただくと、メールに反応しない顧客に対してアナログ DM を配信したり、セミナーやイベントの来場情報を使ったシナリオ設計が可能になったりと、デジタルとアナログを融合した顧客体験設計が可能です。

### ■ グラフィカルで操作しやすいエディタ

プルダウンなどでのシナリオ設定では、複雑なシナリオ作成時に非常に工数がかかります。また、シナリオ実施状況がどのような状況かをひと目で分かることができなければマーケターがシナリオの状況をつかむことが困難になり、どうしても「シナリオ設定しっぱなし」がうまれます。

シャノンのシナリオ機能では、グラフィカルなユーザーインターフェイスでシナリオを作成することが可能なため、複雑なシナリオ設定時でも工数をかけず設定が可能です。さらに、設定したシナリオの結果がひと目で分かるため、利用者が現在のシナリオの状態を理解して改善することを促進します。

### ■ シナリオの成果貢献が見える化

シナリオの目的はあくまでも顧客体験を向上させて、マーケティング成果を高めることです。このためには、シナリオ実施者が設定した KPI(商談・資料請求など)にどの程度貢献したのかを把握する必要があります。

シャノンでは、マーケティング KPI を管理するゴール機能とシナリオ機能が連携することにより、マーケティングゴールにおけるシナリオ貢献が見える化することが可能です。

### 【シナリオ機能で実現可能な顧客体験向上】

シャノンのシナリオ機能では、「デジタル・アナログにまたがった顧客体験の向上」を強力にサポートします。

シャノンのシナリオ機能で実現可能なシナリオイメージ：



### 【シナリオ機能を支える機能群】

シャノンのシナリオ機能は機能単体ではなく、SHANON MARKETING PLATFORM に搭載されているその他機能と連携することにより、効果を最大限に発揮できるようになっております。

#### ■ ゴール機能

マーケティング KPI を管理するゴール機能では、KPI 到達者に特徴的な Web サイトを発見できる要因分析機能があります。これを使うことにより、シナリオでどのページに誘導すればよいのかというようなサジェストを受けることができます。

#### ■ クレンジング機能

クレンジング機能をご利用いただくと、データの揺れ対応や、担当営業情報の付与などさまざまなルールに従ったデータ品質向上が可能です。高い品質のデータを活用することで高精度なシナリオを実現することができます。

#### ■ 複合検索機能

シャノンでは、顧客の属性情報・履歴情報を横断的に「AND」「OR」「NOT」を組み合わせで検索する、「複合検索機能」があります。複合検索機能があることで、オンライン・オフラインをまたがった複雑な条件でシナリオ対象者を抽出することができます。

#### ■ 名刺管理機能

シャノンに標準で実装されている「名刺管理機能」を利用することで、営業の机の中に眠っている営業名刺をいままぐシナリオ対象にすることが可能です。さらに、名刺取込時に担当営業情報を付与することで、担当営業を差出人にした 1to1 なシナリオを設定することができます。

### 【価格について】

アップデートしたシナリオ機能は、「SHANON MARKETING PLATFORM」の標準機能として提供されます。このため、別途オプション費用などは必要ありません。

### 【SHANON Marketing Conference について】

アップデートしたシナリオ機能は、11月14日(火)に開催される「SHANON Marketing Conference 2017 一成長するマーケティング」においてデモンストレーションを含めた詳細発表をおこないます。

この機会にぜひご参加ください。

[SHANON Marketing Conference 2017 のお申込みはこちら](#)

### 【SHANON MARKETING PLATFORM について】

(<http://www.shanon.co.jp/products/>)

SHANON MARKETING PLATFORM は、マーケティングの統合データ管理・活用を実現するクラウドアプリケーションです。国内では、統合型マーケティング支援 SaaS 市場で7年連続シェア1位の実績があります。

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、営業サイドと連動して企業のマーケティング支援を行うことができます。

\*1 出典:ITR「ITR Market View: マーケティング支援市場 2013~2017」売上金額ベースでの2010年度~2016年度(予測値)シェア

### 【会社概要】

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・セミナー運営やマーケティング業務の効率化・自動化や、見込み客管理の最適化などを実現するシャノンの製品・ソリューション・サービスは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模イベント・展示会からマーケティング統合管理まで多様なシーンでご利用いただいています。

商号 : 株式会社シャノン(証券コード:3976)  
代表者 : 代表取締役社長 中村 健一郎  
所在地 : 東京都港区三田3-13-16 三田 43MT ビル4階  
設立年月日 : 2000年8月25日  
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 : <http://www.shanon.co.jp/>

### 【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

株式会社シャノン マーケティング企画室 村尾  
TEL 03-6743-1565 FAX 03-6673-4302  
E-mail: [marketing@shanon.co.jp](mailto:marketing@shanon.co.jp)