

データセクション、セールスフォース・ドットコムのForce.comにて
日本初SaaS型「CGMダッシュボード」サービス
『Insight Intelligence for Marketing』を提供開始

～ブログ・掲示板のクチコミ分析と自社販売管理データをビジュアルで統合・管理～

データセクション株式会社

データセクション株式会社(本社:東京都目黒区、代表取締役社長:澤 博史、以下データセクション)は、セールスフォース・ドットコム

のAppExchange上で、日本で初めてSaaS型の「CGMダッシュボード」サービスとなる『Insight Intelligence for Marketing』の提供を2010年2月1日より開始いたします。

- 『Insight Intelligence for Marketing』は、「売上」「アンケート」等の社内データと、「掲示板」「ブログ」「ニュース」等の社外データを重ね合わせて情報を管理することで、企業の営業部門、宣伝部門、マーケティング部門等の担当者に対し、以下の内容を実現いたします。
- ✓ 毎日タイムリーに広告費、お客様の反応、売上効果を見ることが可能(リアルタイム性)
 - ✓ 企業内データ(売上等営業管理データ)と企業外データの連動が可能(複数データの関連性把握)
 - ✓ 定型フォーマットではなく、自社で関連比較したい情報に基づき、画面設計及びデータ設計が行える(柔軟性)
 - ✓ 競合他社の情報管理が行える

更に、『Insight Intelligence for Marketing』の特徴としてForce.comのプラットフォーム上にてサービスを実装するため「早く」、「安く」、かつ「満足度高く」、ダッシュボードを利用する事が可能となります。

※データセクションは、セールスフォース・ドットコム

1. サービス開発の背景

ダッシュボードを導入する際、多くの企業は以下の点にて課題があり、スムーズ且つ満足度の高いシステムを開発する事が困難でした。

<開発工程における課題>

■要件定義・開発・導入が長期間

従来のダッシュボード開発では導入までに約3カ月～1年程度の期間がかかっていた。

■開発・導入コストが高い

ダッシュボードは個社毎の要件に対するカスタマイズが発生するケースが多く、導入する際には約数千万円から数億円の投資が必要だった。

<業務運用における課題>

■「社内」、「社外」データのクロス分析がない

社内の宣伝広告費、売上、販売管理費等の情報や社外のアンケート、CGMによる情報は各々収集・管理・分析を行ってはいたが、同期を取りながら各個別のデータを連動した分析は行う事ができなかった。

■リアルタイム性の欠如

従来のデータ分析は過去のデータを蓄積してから実施するため、月次、四半期、半期に一度だけ分析するためリアルタイム性がなかった。(特に売上効果は、月次分析)

2. サービスの特長

『Insight Intelligence for Marketing』は、以下の特徴をお客様にご提供する事が可能となります。

■早い

導入を希望されてから、早い場合は数日でのご提供が可能となります。

■安い

低コスト開発・運用：従来の開発手法と比較し、数十分の一程度のコストで開発・運用が可能となります。

■満足度が高い

柔軟な開発：従来のように開発画面を固定的化すると、仕様の変更・修正まで数か月必要となり、且つ追加開発コストもかなり費用を要していた。しかし、『Insight Intelligence for Marketing』のご提供するサービスは、画面インターフェースの変更、データ追加等を行いたい場合、殆どの場合において数時間から数日での対応が可能となりお客様が満足いくシステムを構築する事が可能となります。

3. サービスの概要

『Insight Intelligence for Marketing』は、消費財メーカーや、全国的に知名度の高い大手企業（ブログ等の CGM にて話題となり易い企業）に有用なサービスです。主な実施内容は以下の通りとなります。

(1) CGM (Consumer Generated Media: ブログ、掲示板) 情報収集・監視

クローラと呼ばれる検索ロボットがインターネット上を監視し、国内主要 50 事業者（約 700 万ブログ、7 億記事）の記事をアーカイブ（約 100～200 万／日記事収集）し、これらの記事に含まれるポジティブ情報、ネガティブ情報を自動収集いたします。また、情報の拡大推移を解析するとともに、発言者のプロフィール分析を行います。

(2) 社内データと社外データ統合管理

お客様の社内には存在するデータと、社外に存在する CGM データを統合（時間軸によるグラフの作成、数値を基にした定量指標）したデータベースを構築いたします。

(3) 企業の社内利用のページ作成

お客様の要望に基づき、弊社システムエンジニア及びコンサルタントが、「CGM 時間軸データ、CGM データ、社内データ」を一元化した画面インターフェースを設計構築いたします。

(4) データ変更／追加、画面インターフェース変更

お客様が利用したいデータの変更／追加及び、画面インターフェースの変更は、ご希望に応じていつでも変更可能です。（ご要望の規模にもよりますが、大体 1 週間程度で変更させていただきます。）

4. ご提供価格

月額利用料：2,100円（税込）～／ID／月（別途初期開発が必要）

5. セールスフォース・ドットコム 執行役員 Fred Macaraeg | Vice President のコメント

「クラウドコンピューティングは、企業規模、業種または地理的条件に依存しないもので、従来のエンタープライズ・ソフトウェアにおける制限を取り除くものです。今回の『Insight Intelligence for Marketing』は、これらの特徴をいかした、安く早くご提供できる事が特徴になっています。このソリューションが当社のお客様にも大きな利益をもたらすことを期待しております。」

－ 以上 －

<ご参考資料>

■ Force.com(<http://www.salesforce.com/>)とは:

Force.com は、エンタープライズ向けのクラウド・コンピューティング・プラットフォームです。Force.com を活用するとビジネスアプリケーションの開発、購入、インプリメンテーションにかかる手間と期間を大幅に削減でき、さらにすべての機能をインターネットから利用できるため、導入される企業においては貴重な IT リソースを複雑な自社サーバやソフトウェアの管理に割り当てる必要がなくなります。Force.com により従来は数ヶ月、数年かけて行ってきたことが、数週間から数日単位で実現できるようになり、費用も格段に抑えられます。

■ ISV パートナーとは:

ISV パートナーは、アプリケーションをパートナー独自の販売チャネルに加え、セールスフォース・ドットコム の AppExchange マーケットプレイスを通して、世界 67,900 以上のセールスフォース・ドットコムのユーザに販売提供することができるパートナー制度です。

◇ データセクション(<http://www.datasection.co.jp/>)とは:

2000 年 7 月に創業した、自然言語分析によるソリューションを提供する会社です。現在は、危機管理や流行創出などを中心に、事業を展開しています。

【本サービスに関するお問い合わせ先】

info@datasection.co.jp

データセクション株式会社 担当: 林 健人

TEL:03-5443-7001/FAX:03-3798-3701

【プレスの方からの問合せ先】

public_relations@datasection.co.jp

データセクション株式会社 広報チーム