

2010年6月8日

ブリッジインターナショナル株式会社

ブリッジインターナショナル、WEB サイト来訪者の行動を Salesforce CRM 上で可視化する「AshiAto」の提供開始、マーケティング活動の生産性向上を支援

B to B(法人向け)の営業・マーケティングに特化してアウトソーシングを中心としたサービスを提供するブリッジインターナショナル株式会社(本社:東京都世田谷区 代表取締役:吉田 融正、以下ブリッジ)は、株式会社セールスフォース・ドットコム(本社:東京都港区、代表取締役社長:宇陀 栄次)が提供する Salesforce CRM 上で WEB サイト来訪者の閲覧行動を可視化するアドオン「AshiAto(アシアト)」のサービス提供を開始いたします。

「AshiAto」によって、Salesforce CRM 内で管理されている顧客が WEB サイトを訪れた際に、閲覧したページとその滞在時間を Salesforce CRM でリアルタイムに把握することが可能になります*。AshiAto は、Salesforce CRM 顧客向けのマーケットプレイスである AppExchange を通じて提供され、企業は対象となる WEB サイトに指定のタグを追加するだけで利用できます。

AshiAto の利用で企業に次のメリットが提供され、これらによってマーケティング活動の生産性向上を支援します。

- 顧客アプローチの適時化
(WEB サイト閲覧という能動的な行動を起こしている顧客の把握によりアプローチ適時の想定が可能)
- 顧客ターゲティングの精度向上
(特定 WEB ページを一定時間以上閲覧した対象の絞り込みが可能)
- 顧客(特に見込客)の優先度評価
(WEB への来訪回数、総閲覧時間、来訪時の閲覧ページ数、ページごとの閲覧時間の可視化により顧客評価=見込度合い,ホット度合い の判定が可能)

AshiAto について、セールスフォース・ドットコム株式会社の代表取締役社長 宇陀栄次氏は次のようにコメントしています。

「長年パートナーであり、ユーザでもあるブリッジインターナショナルが、その豊富なノウハウを活かし、自らとお客様のニーズに合致した付加機能として『AshiAto』をリリースし、弊社ユーザにもその機能を提供することを心から歓迎します。マーケティングが管轄するWebと営業のリアルな活動を融合する本サービスにより Salesforce CRM ユーザが更に業務改善を実現することを期待します。また、このようにパートナーでありユーザでもある企業が、Salesforce CRM との融合で新たなサービス提供を実現し、グローバルに展開できる場を提供できることを心から嬉しく思います。」

ブリッジインターナショナルは、引き続き B to B のマーケティング・営業の生産性向上を支援するサービスラインナップを拡充し、今後ますます進む営業活動の多用化に対応して参ります。

* 閲覧行動の可視化(トラッキング)は、Salesforce CRM の Web-to-lead機能による顧客の登録または配信した E メール内の ID 付きリンク URL の顧客によるクリックにより開始されます。

AshiAto 提供価格

初期費用 なし

月額利用料 対象 WEB ページの PV 数 (リクエスト数) に応じた料金体系となります

月間 PV 数	月額利用料
～10,000 PV	30,000 円/月 (税込 31,500 円)
～100,000 PV	50,000 円/月 (税込 52,500 円)
～300,000 PV	100,000 円/月 (税込 105,000 円)
300,001PV ～	個別見積

Salesforce CRM 内 AshiAto 画面イメージ

〈閲覧履歴詳細〉

〈顧客に紐づく履歴〉

アクション	件名	閲覧日時	種別
編集 削除	電話: セミナー申込御礼8来場確認	2010/05/10 14:42	TEL-発
編集 削除	セミナー申込: 2010/05 営業改革セミナー申込	2010/04/27 14:40	Web-受
編集 削除	Web閲覧: www.bridge-g.com 閲覧12ページ 滞在7分11秒	2010/04/27 14:28	Web-Visit
編集 削除	Web閲覧: www.bridge-g.com 閲覧15ページ 滞在15分22秒	2010/04/21 19:22	Web-Visit
編集 削除	Web閲覧: www.bridge-g.com 閲覧2ページ 滞在50秒	2010/04/21 13:52	Web-Visit
編集 削除	DM発送: 2010/05 営業改革セミナーのご案内	2010/04/19 18:00	郵便-発

顧客向けの他の活動と共に一覧表示

集計可能な閲覧ページ数, 滞在時間情報

閲覧履歴をページ単位に表示
(ページタイトル, 閲覧日時, 滞在時間)

ブリッジインターナショナル株式会社について

ブリッジインターナショナル株式会社は、BtoB (法人向け) の営業・マーケティングに特化して「セールス BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」を中心としたサービスを提供する企業です。セールス BPO とは、営業・マーケティングプロセスの再構築による業務変革を実現するアウトソーシングサービスです。同サービスでは、企業のターゲットとする市場を期待されるポテンシャルに応じてセグメント化し、高い生産性が求められるセグメントに対して、企業が持つ営業リソースとブリッジの提供する非対面の営業手法とのプロセス分業でハイブリッドセールスモデルを構築します。これにより、営業生産性の向上、業務効率の改善、組織のスリム化を支援します。加えて、プロセスデザイン、コミュニケーションデザインを手掛けるコンサルティングサービスおよび Salesforce CRM などの SFA/CRM システム導入サービスを提供しております。

〈本件に関するお問い合わせ〉

ブリッジインターナショナル株式会社 担当: 尾花 淳

TEL: 03-5787-3030 FAX: 03-5787-3031

<http://www.bridge-g.com/>