

デジタルマーケティングの総合的な支援サービス 「BizXaaS BA for マーケティング」本格展開開始

～プライベートDMPの構築・活用を中心に、
スモールスタートからの段階的なマーケティング活動を実現～

- NTTデータは、企業のデジタルマーケティングを総合的に支援するサービス「BizXaaS BA for マーケティング」を、10月15日より本格展開した。本サービスは、社内外に点在する顧客情報の統合管理・分析を行うプライベートDMP (Data Management Platform)^{*1}の構築・活用を中心に、デジタルマーケティングの構想立案、データ分析活用、施策展開、ITインフラ構築、情報活用組織のサポートなど、総合的な支援を行うサービスだ。

背景

近年、スマートフォン等の機器やSNS等デジタルメディアの普及に伴い、生活者に関する多種多様な情報の収集・分析およびデジタルマーケティング施策結果の可視化が容易になった。その反面、生活者ニーズや生活者への接触チャンネルが多様化したことで、企業はマーケティング活動において「生活者に関する情報の不足」、「部署間での情報連携が困難」、「データ活用・分析に必要なITインフラ、ノウハウ・経験が足りない」などの新たな課題を抱えている。

このような課題を解決するため、NTTデータは、強みとしてきた「システム開発力」、「データ分析活用力」を核に、ログリー、ロックオンをはじめとするデジタルマーケティング企業、クラウド事業者、広告代理店、コンサルティングファーム等との連携を通じ、企業のデジタルマーケティングを総合的に支援する「BizXaaS BA for マーケティング」

のサービス提供を個別に相談のあった企業を中心に行ってきた。そして今回、導入した企業より一定の評価を得られたため、「BizXaaS BA」ブランドの正式なサービスの1つとして、2015年10月15日より本格展開を開始した。

サービス概要

「BizXaaS BA for マーケティング」は、NTTデータのビッグデータ分析・活用サービス「BizXaaS BA」

をベースに、デジタルマーケティングの構想立案、データ分析活用、施策展開、ITインフラ構築、分析活用組織の運営サポート等、総合的な支援を行うサービスだ。社内外に点在する顧客情報を統合データとして管理し、見える化・分析した上で、各種マーケティング施策を設計・実行するプライベートDMPをスモールスタートで構築でき、さらに、段階的な拡張が可能で、効率的で効果的なマーケティングを自動的に実行できるマーケティングオートメーショ

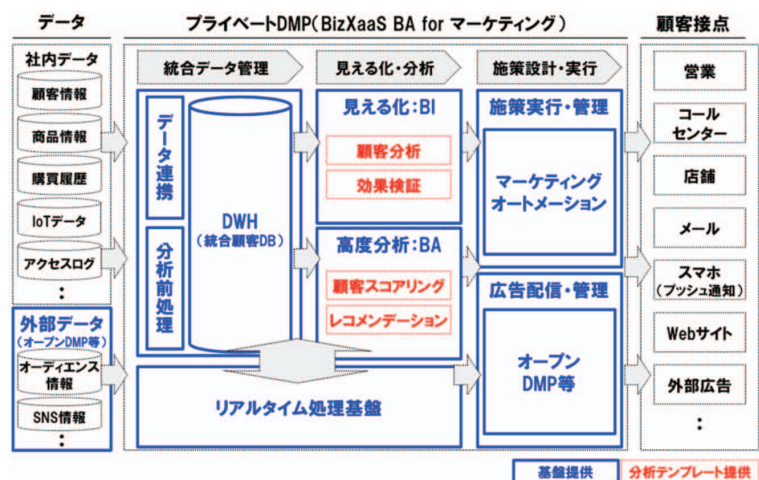


図1 「BizXaaS BA for マーケティング」で実現するプライベートDMP (イメージ)

ンの基盤としての活用も可能だ。

特長

① **スモールスタート・段階的な拡張が可能**：低価格・短納期な分析環境提供サービスを用意しているため、段階的なサービス利用が可能。小さく始め、効果を確認しながら段階拡張することで、投資の無駄を抑えたデジタルマーケティングの運用が実現できる。

② **社内外のデータを柔軟に取り込み、ひもづけることで、各種データの横断的な分析が可能**：社内に点在する顧客情報、アクセスログに加えて、オープンDMP^{※2}、SNS等の外部情報を柔軟に取り込み、ひもづけ管理が可能なデータ連携基盤を提供。企業は当該基盤を活用することで、様々なデータを横断的に分析・活用することが可能になる。データ連携基盤には、ロックオンの提供するマーケティングプラットフォーム「AD EBiS (アドエビス)」をベースにした Cookiesync 技術を活用している。特定のオープンDMPに依存せず、複数のオープンDMPと中立的に連携し、横並びで活用・評価することができるため、自社に適したオープンDMPの選定や、目的やブランドに応じたオープンDMPの使い分けを実現できる。

③ **煩雑で作業負荷の高い分析前処理作業の効率化が可能**：画面上からの簡単な操作でデータ加工・

集計等の分析前処理作業を効率化できる「BizXaaS BA Analytics Framework」^{※3}を活用することで、マーケター、アナリストのデータ分析作業の効率化に寄与する。

④ **NTTデータの分析支援実績や分析方法論に基づく分析活用データマート・レポート・モデルの整備が可能**：NTTデータの10年以上にわたるデータ分析・活用コンサルティングを通じて得られた知見・方法論に基づき、デジタルマーケティング、顧客情報分析に必要なデータマート・レポート・モデルの整備を支援できる。

⑤ **Web行動履歴情報（オーディエンス情報）に基づく、高精度な潜在顧客層の抽出が可能**：NTTデータの分析活用ノウハウをもとに、ログリーやオープンDMPが保有するオーディエンス情報（CookieをもとにしたWeb上での行動履歴など）を活用した、潜在顧客ターゲットモデリングを構築（注 許出願中）し、ログリーの提供するネイティブ広告プラットフォーム「logly lift (ログリーリフト)」上に機能実装した。同技術の活用により、Web上の潜在顧客層をより高い精度で抽出することが可能になる。また「logly lift」と連携することで、当該潜在顧客層へのWeb広告配信が可能となる。

◆ **NTTデータのオムニチャネルソリューション群における位置付け**：NTTデータが提供するオムニチャ

ネルソリューション「BizXaaS オムニチャネル」^{※4}を「BizXaaS BA for マーケティング」と連携させることで、企業は複数のチャネルをまたいだ、顧客一人ひとりに最適なアプローチが可能になる。

今後の展開

今後NTTデータは、メーカー、流通小売、通信、保険、銀行等、様々な業界のデジタルマーケティング部門を、本サービスを通じて支援し、3年間で100億円の売り上げを目指していく。また、独自のリアルタイム技術をもとに、生活者に関わる最新の情報をリアルタイムに収集・分析し、生活者一人ひとりに最適なアプローチを実現するリアルタイムマーケティング基盤のサービス開発を行っていく予定だ。

※1 プライベートDMPとは、企業がオープンDMPのデータに加え、自社の保有する顧客情報等のデータを統合して分析する、企業独自のプラットフォームを指す。

※2 オープンDMPとは、広告関連のアクセスデータやデモグラフィックデータなどを他社に提供するプラットフォームを指す。

※3 「BizXaaS BA Analytics Framework」とは、ビッグデータ分析活用に伴うデータ加工・集計支援サービス。

※4 「BizXaaS オムニチャネル」とは、従来の消費者情報の統合に加え、自社の商品情報、在庫情報、注文情報をあらゆるチャネルから集めて一元管理するクラウドサービス。

●お問い合わせ先●

株式会社 NTT データ
ビジネスソリューション事業本部
ビッグデータビジネス推進室
TEL：050-5546-9923