

平成 22 年 10 月 8 日

電通グループがマーケティング・プロセス全体をサポートする 「マーケティング・クラウド」サービスの開発・提供開始

株式会社電通(本社:東京、社長:高嶋達佳)は、情報システム系子会社の株式会社電通国際情報サービス(本社:東京、社長:釜井節生 以下 ISID)と世界中でクラウド・サービスを提供する米国セールスフォース・ドットコム(本社:東京、社長:宇陀栄次 以下 SFDC)との業務提携契約を機に、電通グループ各社が提供するITソリューションを活用した統合マーケティング・サービスと、SFDC が日本で提供する最先端のクラウド・サービスを融合させた、マーケティング・プロセス全体をサポートする「マーケティング・クラウド」サービスを、今後クライアント企業に向けて開発し、提供してまいります。

当社は、これまでもSFDC及びISIDとともに、いくつかの大型事業に係わる中で、過去に例を見ない規模のクラウド・コンピューティングシステムの開発・構築に携わってまいりました。

今回のサービスではまず、これまでに培ったノウハウをベースに、ITソリューションを活用した統合マーケティング・サービスを提供する戦略プロジェクト「ITソリューション・タスクフォース」を電通グループ内に立ち上げます。そして、日本国内にデータセンターの設置を予定し、国内におけるクラウド・サービスの積極的な提供を予定している SFDC と提携することで、「マーケティング・クラウド」をコンセプトとしたサービスの開発とその提供を通じ、新たな市場の創造にチャレンジしてまいります。

これまでの企業のマーケティング活動においては、IT 環境が成熟していなかったこともあり、「広告宣伝」「販売促進」「販売と顧客管理」というマーケティングの各段階における IT 化と可視化は、部分的にしかな行われてきておりませんでした。すなわち、それぞれの段階におけるデータと知見が、一連の流れで有機的に結び付いて活用されるというレベルには達しておりませんでした。

今回開発・提供する「マーケティング・クラウド」サービスでは、これまで困難であったデータの統合管理やマーケティング・プロセス全体(商品開発→製造→物流・流通→プロモーション・販売→検証・分析→アフターサービス)の管理を、クラウド・コンピューティングを活用することで、よりスムーズに行うことを可能にします。例えば、すべてのデータがリアルタイムに一つの画面で確認できるマーケティング・ダッシュボードの機能をはじめ、電通独自のマーケティング・ツールやデータベースをクラウド上に提供することで、企業のマーケティング活動を素早く、かつ効果的に支援できるようにいたします。

本サービスでは、企業のマーケティング・プロセスと営業活動や CRM 活動を結び付けることができるため、業務の設計からシステムの導入、オペレーションの実施までのトータルなマーケティング活動の管理にお役立ていただけるものになります。 以上