

顧客行動を分析して、
最適なプロモーション施策を展開

デジタルマーケティングで 競争力アップを実現しませんか？

「投資対効果に優れた、
最新のマーケティング手法を導入しましょう。」

Amazon、楽天などのネット通販サイトやポータルサイトを閲覧している際、過去に訪問したwebサイトの広告が現れることはありませんか？これは、ユーザーのwebサイト閲覧履歴と連動した広告が表示される「リターゲティング広告」というものです。収益性の高いプロモーションや顧客満足度アップにつなげるデジタルマーケティング施策の一つです。



最新のITトレンドをご案内します。



詳しくは裏面をご覧ください

「デジタルマーケティングとは」

デジタルマーケティングとは、インターネットをはじめ、メール、モバイルアプリ、ソーシャルメディアなど、さまざまなデジタルメディアを活用したマーケティング手法のことです。多様なチャネル、手法を用いてマーケティング上の取り組みを分析し、リアルタイムでその有効性を把握できることから、従来のマーケティングよりも高い投資効果を見込むことができます。



「デジタルマーケティングの活用で、投資対効果の高い営業活動が可能に」

従来は、web広告などから自社の企業サイトに誘導するだけで、サイトのアクセスから問い合わせや資料請求など、次のアクションにつながるかどうかは、訪れたお客様次第でした。デジタルマーケティングシステムを導入すると、アクセスログの解析が可能になり、お客様一人ひとりの属性や興味の対象が明らかになります。これを営業に活用すれば、お客様の関心事や今現在抱えているであろう課題をあらかじめ想定した上で、こちらから効果的な提案を仕掛けていくことができるようになります。



「デジタルマーケティング成功例」

ネットでの集客を強化して、「効率的に見込み客を開拓できるしくみ」を構築

業種 建築業

従業員数 26名

導入目的 新規顧客獲得

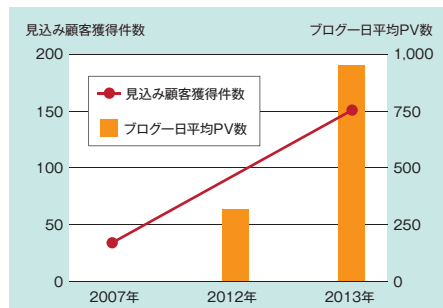
施策 ・ホームページ構築

・日々の建築現場の状況をブログで公開

効果 ・見込み顧客獲得件数：2007年30件→2012年150件

・建築棟数 : 2007年(年間)5棟→2012年(年間)20棟

・ブローガー日平均PV数 : 2007年ブログなし→2012年300PV/日→2013年500~900PV/日



●Canon、Canonロゴはキヤノン株式会社の登録商標です。●本紙に記載されている会社名、商品名は、一般に各社の登録商標または商標です。●記載の内容は2014年7月現在のものです。●弊社の都合により予告なく変更させていただく場合がありますのでご了承ください。