

クラウドコンピューティングで

企業コンベンションの顧客獲得力を強化するソリューションパッケージ

「Business Relation Force (ビジネスリレーションフォース)™」、サービス開始。

博報堂と博報堂の100%子会社である「株式会社博報堂プロダクツ（以下、博報堂プロダクツ）」は、“クラウドコンピューティング”によって、企業のコンベンション業務をトータルで支援し、コンベンションの情報発信力・顧客獲得力の強化を実現するソリューションパッケージ「Business Relation Force (ビジネスリレーションフォース)™」を開発、サービスを開始しました。

現在、企業が実施するコンベンションはプライベートショーから展示会、セミナーまで多岐にわたり、それぞれの形態に合った運営の効率化はもちろんのこと、コンベンションごとに顧客獲得へどうつなげていくかが大きな課題となっています。「Business Relation Force (ビジネスリレーションフォース)™」では、コンベンションへの来場客やWEBサイトへのアクセス者の情報を蓄積し分析することで、潜在顧客データベースの作成を行います。さらに、その情報を営業セクションともWEBブラウザ上で効率的に共有できるため顧客獲得の切り口をみつけやすく、また顧客獲得に至る進捗状況を数値等で可視化できることから投資対効果の見極めにも寄与します。このようなCRM機能により、従来、来場者数など現場の盛況感のみで評価されがちであったコンベンションを実効性のある「顧客獲得の場」へと転換させることが可能になりました。

本サービスは、このような「顧客維持・獲得」を支援するソリューションのみならず、「集客」段階、「実施」段階も含めた様々なソリューションをトータルで用意しています。実際の運営はもちろん、ブランディング効果・販促効果を向上させるための戦略構築に加え、効果的な情報発信による集客施策を提供。さらに、OPEN SIM 技術を活用した博報堂独自の3Dの追体験ツールを通じて非来場者の擬似体験を促すなど、現場の来場者だけでなく非来場者や情



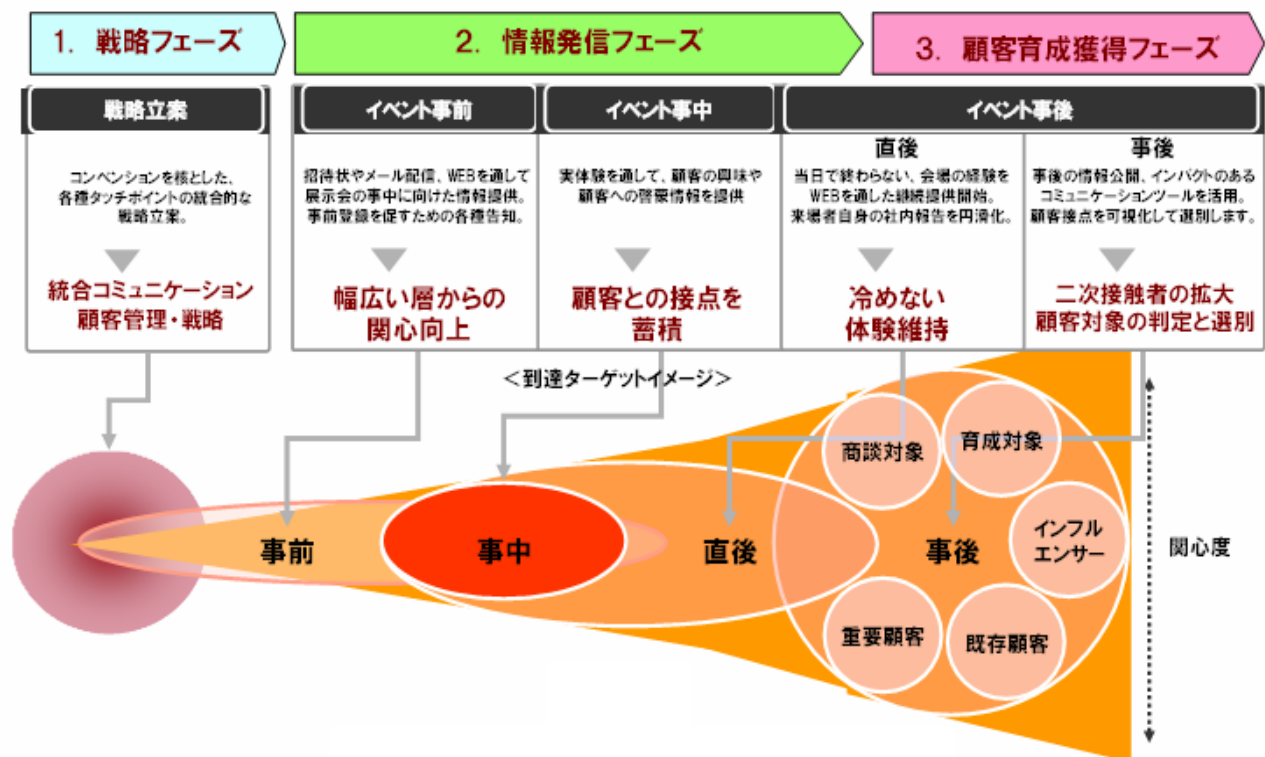
報の2次接触者をも視野に入れたコンベンション情報の拡散が期待できます。

「Business Relation Forcet™」は、企業向けクラウドコンピューティング大手の「セールスフォース・ドットコム社」の「Salesforce CRM」をベースに、企業ブランディングやコンベンション制作の実績を誇る博報堂グループのノウハウを統合させることで、コンベンションの潜在的な価値を引き出し、次世代型のコンベンションへ転換することを可能にしました。

博報堂グループでは、マーケティングテクノロジーの強化を図りマーケティング活動の可視化を進めておりますが、本サービスはその一環として開発いたしました。

今後もマーケティング・プロモーション領域のサービスの充実化を図ってまいります。

■Business Relation Forceフロー



【参考】 ■株式会社セールスフォース・ドットコム <http://www.salesforce.com/jp/>

代表者：宇陀栄次

本社所在地：東京都港区

資本金：4億円



読みやすさを追求した書体を使用

事業内容：SaaS および PaaS 事業

本件に関するお問い合わせ

博報堂 広報室

西尾・西原

TEL:03-6441-6161

コンベンションプランニング部

川崎

TEL:03-6441-8762

博報堂プロダクツ 顧客化接点事業推進室

其田

TEL:03-5144-7384



読みやすさを追求した書体を使用