

## News Release

2018年11月14日

株式会社博報堂DYホールディングス

株式会社博報堂

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ

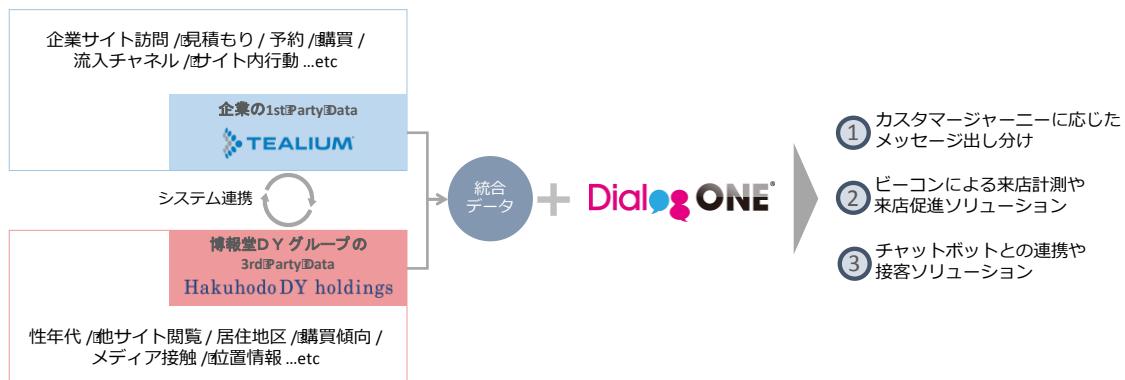
Tealium Inc.

### 博報堂DYグループ、Tealium社との共同サービス開発 第2弾としてDACのDialogOne®とシステム連携を行い 顧客最適化したリアルタイム1to1マーケティング基盤の提供開始

株式会社博報堂DYホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役社長：戸田裕一、以下博報堂DYホールディングス）と、Tealium（本社所在地：米国 カリフォルニア州、CEO：Jeff Lunsford、日本法人：Tealium Japan 株式会社、所在地：東京都港区、カントリー・マネージャー 安藤 義教、以下Tealium社）は、Tealium社として日本で初めてとなるマーケティングソリューション共同開発契約を締結し、共同サービス開発を進めてまいりました。共同開発成果の第2弾としてメッセージング管理ソリューション DialogOne®（※1）とのシステム連携を開始いたしました。

株式会社博報堂（本社：東京都港区、代表取締役社長：水島正幸、以下博報堂）および株式会社博報堂DYメディアパートナーズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：矢嶋弘毅、以下博報堂DYメディアパートナーズ）とともに、Tealium（※2）で収集した1st Party DataとAudienceOne（※3）が提供する3rd Party Dataに基づき、顧客ごとにオンラインやオフラインの行動等に合わせ、最適化したメッセージを配信する1to1マーケティングの基盤を提供いたします。

本ソリューションにより、企業や博報堂DYグループが収集した生活者のデータに基づき、生活者の現状に沿ったコミュニケーションを、DialogOne®からメッセージジャーサービスを通して各生活者に出し分けることが可能となります。



## 顧客最適化された 1to1 マーケティング基盤について

生活者のデータに基づくデータドリブンマーケティングでは、生活者の現状や興味、深層心理や行動をデータから読み解き、マーケティングに活用することが重要となります。

Tealium 社と博報堂DYグループの日本初となる共同サービス開発では、第1弾として AudienceOne とシステム連携を行い、Tealium で収集する企業の 1st Party Data と 3rd Party Data を統合し、よりリアルタイムでより高度な“生活者データ・ドリブン”マーケティングを実践する顧客基盤を構築することを可能にしました。

このように生活者を広範なデータで捉えると、生活者の動きが一様では無いことや、ターゲットとするセグメントの中にも、「サイト訪問のみ」「比較サイト閲覧」「見積もりまで完了」など、カスタマージャーニーの様々なポイントに生活者が分散していることがわかります。

今回提供する DialogOne<sup>®</sup>とのシステム連携では、このような分散した生活者に対して適切なリアルタイム 1to1 コミュニケーションを提供することを可能にします。

一般的に、メッセンジャーサービスを通した顧客の獲得や育成を行う場合には、メッセージへの反応などを活用します。さらに、加えて企業のサイトや店頭でのアクションに基づき顧客をセグメントしメッセージを最適に配信するためには、企業のサイトなどにおけるアクションを捕捉する Tealium や企業の ID を DialogOne<sup>®</sup>と連携させ、分析～セグメントを作成・登録し配信する必要がありました。

今回の連携では、Tealium の導入企業であれば DialogOne<sup>®</sup>へのセグメント登録ステップを踏まずに、生活者の行動に応じた配信が可能となります。

このため、企業のアクションの分析～DialogOne<sup>®</sup>への登録といったタイムラグをなくし、企業サイトで見積もりを行った場合は、メッセンジャーサービスから見積り喚起のメッセージを送付しないなど、生活者の行動に応じた配信が可能となります。

また、オンライン行動によるセグメントだけではなく、例えばこの連携を店舗を有する企業が導入し、DialogOne<sup>®</sup>の beacon 機能を活用することで実際に店舗に来店した生活者の来店情報と Web サイト行動データを統合的に把握でき、来店の頻度や時間と Web サイト行動データを掛け合わせたリアルタイムメッセージ配信が可能となるなど、マーケティング装置としてフルファネルでのコミュニケーション対応が可能です。

今後、DialogOne<sup>®</sup>が既に連携している人工知能による会話エンジン（チャットボット）や、販促プラットフォームなどを通して、Tealium および AudienceOne で収集した生活者の統合データを更に活用し、効果的で効率的な“生活者データ・ドリブン”マーケティングを強化してまいります。

博報堂DYグループでは、生活者のデータを統合するだけではなく、データをマーケティングにおいて、いかに効果的で効率的に活用するかを視野に、本共同サービス開発をさらに推進し、企業のマーケティング活動を支援してまいります。

### (※1) DialogOne®について

博報堂DYグループのデジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社（DAC）が提供する「DialogOne®」は、様々なメッセージサービスに対応しており、広告主企業が保有する顧客情報とソーシャルアカウント情報を掛け合わせ、各ソーシャルアカウントをより高度に活用することができるメッセージング管理ソリューションです。これにより、ユーザーひとりひとりに適したメッセージを配信し、1 to 1 コミュニケーションを実現します。（<https://solutions.dac.co.jp/dialogone>）

### (※2) Tealiumについて

Tealiumとは、グローバルで1,000以上のマーケティングツール・サービスと連携可能なベンダーニュートラルのユニバーサルデータハブ・プラットフォーム。

タグによるWebサイト情報だけでなく、スマホアプリ・SNSの利用状況、A／Bテストによるクリエイティブへの嗜好、CRMによる顧客との接触履歴、実店舗での購買履歴データなど、企業のデジタルマーケティング課題とも言える「複数箇所に点在・断続している様々なデータソース」をクラウド上でリアルタイムに統合し、優れたユーザーエクスペリエンスを提供するためのプラットフォームです。集められた人に関する情報は特定の個人のライフイベントとしてリアルタイムに更新され、既存のマーケティングツールと連携することで、個人一人一人に合わせたタイミングリード施策の実現を支援します。

世界中の業界トップ企業800社以上が「Tealium」を信頼し利用しています。詳細は以下URLをご参照ください。（<https://tealium.com/ja/>）

### (※3) AudienceOneについて

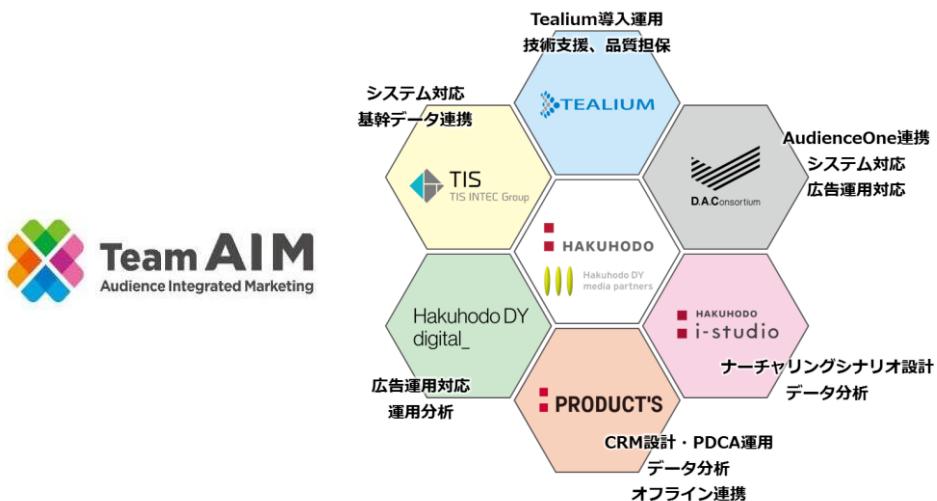
DACが開発し提供している「AudienceOne」は、月間4.8億ユニークブラウザと9,000万のモバイル広告ID、1兆レコード以上の膨大データを保有し、そのデータを解析して高精度な3rd Party Dataを生成/提供する国内最大級のデータ・マネジメント・プラットフォーム（DMP）です。Webサイトの行動データやCRM、広告配信結果、パネルアンケート結果などさまざまなデータを統合し、分析/可視化、また豊富な連携チャネルを活用した“新規顧客の獲得”から“既存顧客へのLTV向上”までを一気通貫で実現する高度なマーケティング環境の提供を可能にします。

（<https://solutions.dac.co.jp/audienceone>）

#### (※4) Team AIMについて

Team AIM は、博報堂DYグループおよび Tealium Japan と TIS 社で構成、生活者のさまざまな行動や深層心理の源泉となるオーディエンスデータを統合管理し、高度なマーケティングサービスを提供することで、中長期的に利益をもたらす顧客を獲得、育成するワンストップチームです。

本取り組みにより、デジタルマーケティングをすすめる上で必要なマーケティング KPI の設計、タグの実装、システム要件定義、広告・CRM 運用、データ分析レポート、BI ツール導入、統計解析技術を活用した予算最適化業務等をサポートし、安定したスピードとハイ・クオリティの運用体制を構築していきます。企業に対して、デジタル広告の最適化や生活者インサイト分析、デジタルマーケティング基盤構築など、様々な価値を提供し、企業のデジタルマーケティングを成功に導きます。



#### 【本件に関するお問い合わせ】

株式会社博報堂DYホールディングス グループ広報・IR室／株式会社博報堂 広報室／

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ広報室 江渡 TEL: 03-6441-9062

Tealium Japan 株式会社 マーケティング部 TEL: 03-6629-3210