Cross Marketing
Partnering for your best decisions

News Release

報道関係各位

２０２０年２月２６日
株式会社クロス・マーケティング

# コンテンツマーケティングのための戦略策定支援サービス「データストーリーボード」の提供開始

～潜在顧客・見込み顧客のニーズを把握し、デジタルマーケティング推進を支援～

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区　代表取締役社長：五十嵐　幹）は、コンテンツマーケティングのための戦略策定支援サービス「データストーリーボード」の提供を 2020 年 2 月より開始しました。本サービスは、オウンドメディアの運用に留まらず、ソーシャルメディアや MA（マーケティング・オートメーション）ツールなどを駆使した統合的なデジタルマーケティングに取り組まれているマーケター向けのデータマーケティングメソッドです。

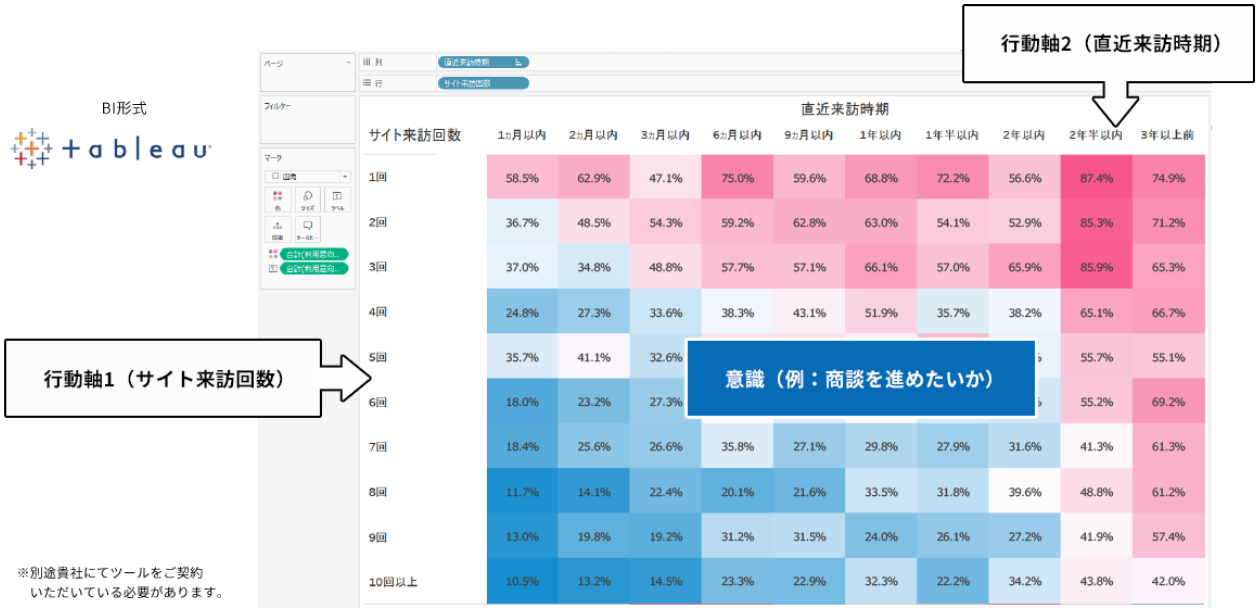
昨今、企業による SNS 運用やインフルエンサーを活用したプロモーション手法が一般的になってきた一方で、「バズる」ことを目的としたコンテンツの有効性を疑問視する声も多くなってきました。また、B to B の場合では、効率的な営業活動の推進のため、MA ツールを導入したものの、なかなか運用に乗らず解約に至るケースも多いようです。従来のオウンドメディア運用のみの Web マーケティングから、多種多様なツールやメディアを活用した、戦略的なデジタルマーケティングへのシフトが求められる中で、「潜在顧客や見込み顧客のニーズに沿ったコンテンツ提供」は多くのマーケターにとっての共通課題となってきたといえるでしょう。

当社が新たに提供する「データストーリーボード」では、各サービスの会員やサイトに訪れた匿名状態の顧客に対してアンケートを実施し、意識データを取得。取得した意識データを購買データ・行動データと掛け合わせることで、コンバージョン（行動の変化）×パーセプション・チェンジ（意識の変化）を分析します。顧客の行動の裏側にある心理的な障壁をマーケティング上の課題として理解することにより、**顧客化の各フェーズに対応した最適なコンテンツ作りへとお役立ていただけます。**

本サービスでは、顧客化の状況に合わせ、さまざまなアンケート手法の中からお客様に合ったアプローチを提案。顧客が商品の購入やサービスの利用に至るまでの各工程に対応させて、心理的な障壁＝パーセプションを取得します。特定ページの閲覧やメールの開封、コンバージョンの有無といった日ごろアクセス解析などで使用されているデータを集計軸とすることで、顧客体験の違いとスコアの関係性から、各工程における課題を発見します。

| | | | 不信 | | | 不要 | | 不適 | | | 不急 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 企業理念・社風への共感 | 評判への安心感 | 実績の実感 | ジャンルの価値実感 | ジャンルの必要性実感 | サービスを使いこなせそうか | 予算間のマッチ度 | 仕事の進め方のマッチ度 | 商談を進めたいか |
| 全体 | | 474 | 13.1 | 8.0 | 13.1 | 15.0 | 9.1 | 20.0 | 17.1 | 16.0 | 13.9 |
| サイト来訪回数 | 1回 | 298 | 11.7 | 7.4 | 11.7 | 13.4 | 8.1 | 18.1 | 15.4 | 14.4 | 12.4 |
| | 2回 | 122 | 13.9 | 8.2 | 13.9 | 16.4 | 9.8 | 21.3 | 18.0 | 17.2 | 14.8 |
| | 3回 | 54 | 18.5 | 11.1 | 18.5 | 20.4 | 13.0 | 27.8 | 24.1 | 22.2 | 18.5 |
| 直近来訪時期 | 1カ月以内 | 35 | 31.4 | 20.0 | 31.4 | 37.1 | 22.9 | 48.6 | 40.0 | 40.0 | 34.3 |
| | 2カ月以内 | 46 | 23.9 | 15.2 | 23.9 | 28.3 | 17.4 | 37.0 | 32.6 | 30.4 | 26.1 |
| | 3カ月以内 | 58 | 15.5 | 8.6 | 15.5 | 17.2 | 10.3 | 24.1 | 20.7 | 19.0 | 15.5 |
| | 半年以内 | 69 | 11.6 | 7.2 | 11.6 | 14.5 | 8.7 | 18.8 | 15.9 | 14.5 | 13.0 |
| | 1年以内 | 84 | 10.7 | 7.1 | 10.7 | 13.1 | 8.3 | 16.7 | 14.3 | 14.3 | 11.9 |
| | それ以上前 | 182 | 7.1 | 4.4 | 7.1 | 8.2 | 4.9 | 11.0 | 9.3 | 8.8 | 7.7 |

納品形式は、通常の Excel のクロス集計表だけでなく、直観的に分析を行いたい方向けに、BI ツールに取り込み可能なデータ形式での納品も可能となっております。




| サイト来訪回数 | 直近来訪時期 | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1カ月以内 | 2カ月以内 | 3カ月以内 | 6カ月以内 | 9カ月以内 | 1年以内 | 1年半以内 | 2年以内 | 2年半以内 | 3年以上前 |
| 1回 | 58.5% | 62.9% | 47.1% | 75.0% | 59.6% | 68.8% | 72.2% | 56.6% | 87.4% | 74.9% |
| 2回 | 36.7% | 48.5% | 54.3% | 59.2% | 62.8% | 63.0% | 54.1% | 52.9% | 85.3% | 71.2% |
| 3回 | 37.0% | 34.8% | 48.8% | 57.7% | 57.1% | 66.1% | 57.0% | 65.9% | 85.9% | 65.3% |
| 4回 | 24.8% | 27.3% | 33.6% | 38.3% | 43.1% | 51.9% | 35.7% | 38.2% | 65.1% | 66.7% |
| 5回 | 35.7% | 41.1% | 32.6% | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 55.7% | 55.1% |
| 6回 | 18.0% | 23.2% | 27.3% | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 55.2% | 69.2% |
| 7回 | 18.4% | 25.6% | 26.6% | 35.8% | 27.1% | 29.8% | 27.9% | 31.6% | 41.3% | 61.3% |
| 8回 | 11.7% | 14.1% | 22.4% | 20.1% | 21.6% | 33.5% | 31.8% | 39.6% | 48.8% | 61.2% |
| 9回 | 13.0% | 19.8% | 19.2% | 31.2% | 31.5% | 24.0% | 26.1% | 27.2% | 41.9% | 57.4% |
| 10回以上 | 10.5% | 13.2% | 14.5% | 23.3% | 22.9% | 32.3% | 22.2% | 34.2% | 43.8% | 42.0% |

今後も当社はさまざまな手法を取り入れながら、お客様のマーケティングパートナーとして、ニーズに適したマーケティングリサーチやマーケティングソリューションを提供していきます。

◆本サービスの詳細はこちら　https://www.cross-m.co.jp/data_marketing/data_story_board/

**【会社概要】**

会社名　：　株式会社クロス・マーケティング　https://www.cross-m.co.jp/
所在地　：　東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー24F
設立　：　2003 年 4 月 1 日
代表　：　代表取締役社長兼 CEO　五十嵐 幹
事業内容　：　マーケティングリサーチ事業

**■本サービスに関するお問い合わせ先**

株式会社クロス・マーケティンググループ　担当：中村（なかむら）
TEL　：　03-6859-2254　E-mail　：　sales-inq@cross-m.co.jp

**■本リリースに関するお問い合わせ先**

マーケティング本部　コミュニケーション推進室
TEL　：　03-6859-1192　E-mail　：　pr-cm@cross-m.co.jp