

ユラス、Twitter からの顧客の声による世評分析と施策との 相関を可視化する CRM ソリューション、「MA3+SOCIAL」を発表

～ 自社の製品やサービスへの評判をリサーチし、好意層を取り込む
ソーシャルマーケティング・ソリューションを提供開始 ～

ハイエンド向け ASP 専業会社である株式会社ユラス(本社:東京都港区、代表取締役:井浦知久、以下 ユラス)は、Twitter からの顧客の声の世評分析と施策との相関を可視化する CRM ベースのソーシャルマーケティング・ソリューション、「MA3+SOCIAL」を発表し、本日より販売を開始します。当社は、本製品を企業のマーケティングおよび広報者に向けて拡販活動を行い、2011 年度に、3 億円の売上を目指します。

いまや、インターネットユーザの 9 割^{注1} が利用するソーシャルメディアは、企業のマーケティングや広報活動に積極的に広く活用されています。特に、日本でも月間利用者が 1,000 万人を超えた^{注2} Twitter は自社の製品やブランドのリアルタイムな評判を窺い知るのに、最適なメディアといわれています。しかし、Twitter からの「ツイート」内容を分析できている企業は少なく、かつ自社の CRM と Twitter のアカウントとの連携がないために、キャンペーン情報などの話題を拡散するツールに留まっているのが現状です。

本日、発表した「MA3+SOCIAL」は、Twitter からの「ツイート」を「セマンテック解析」エンジン^{注3}を利用した文脈単位の「コンテキストマッチ」で評価することにより、自社や製品の世評を 5 段階に分類し、グラフ化します。また、Twitter アカウントを当社の CRM「MA3」と連携することで、自社の CRM の会員に誘導し、効果的なマーケティング施策とその ROI を時系列に管理できます。

「MA3+SOCIAL」の機能の特長は、以下のとおりです。

【機能概要】

1. 「ツイート」の評判分析

指定した製品やブランドに対するツイートを収集し、その評価をポジティブ/ネガティブの 5 段階に分類します。

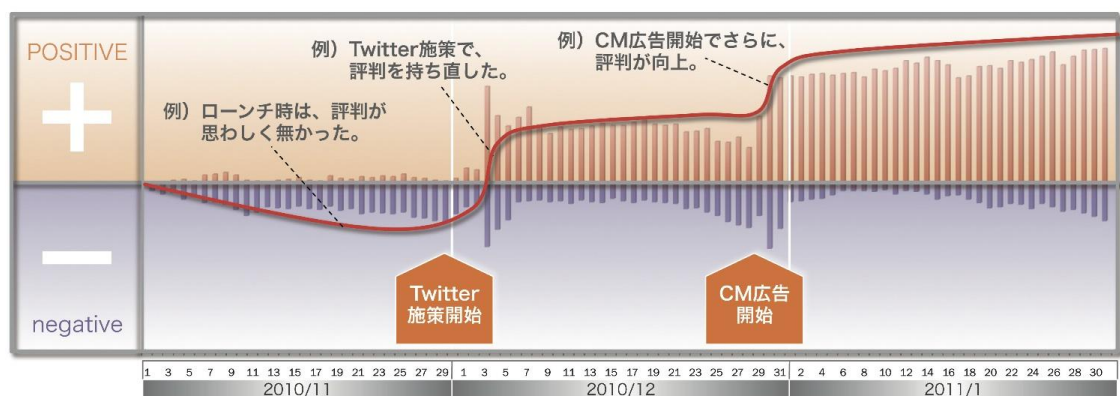
評価	内容	例
+2	とてもポジティブ	「買います」「予約しました」
+1	ややポジティブ	「いいんじゃない」「買おうかなこれ」
0	普通	「これってどう思う?」「RT ○月×日×社新製品発表」
-1	ややネガティブ	「あのデザインは残念」「どうせまた駄作だる」
-2	とてもネガティブ	「ありえない製品」「RT 何それ酷過ぎ、最低!」

2. ツイートによる世評分析の可視化

ツイート総数とその世評をポジティブ/ネガティブに分けてタイムライン上にグラフ化し、指定期間での評価を展開します。

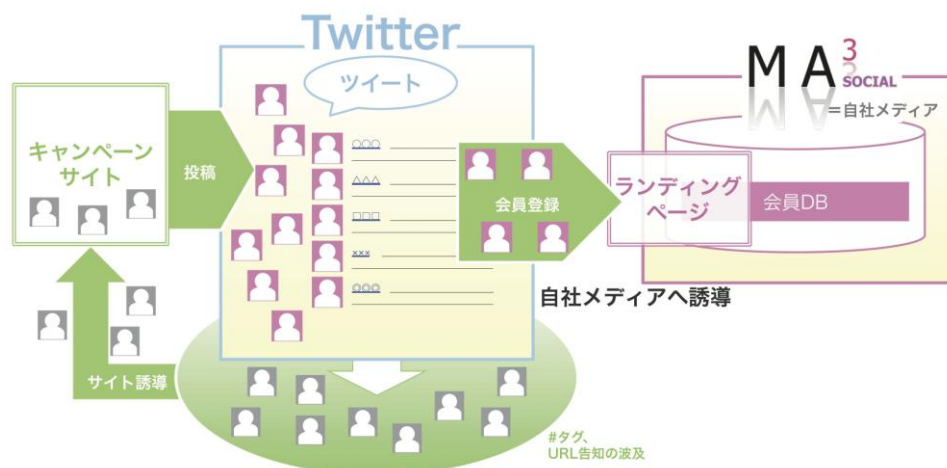
3. Twitter 施策と世評との相関を可視化

「MA3」はマーケティング施策とその ROI を時系列に管理できます。Twitter やマーケティング施策の開始位置を世評分析のタイムライングラフ上にマッピングして、施策との相関関係を可視化します。



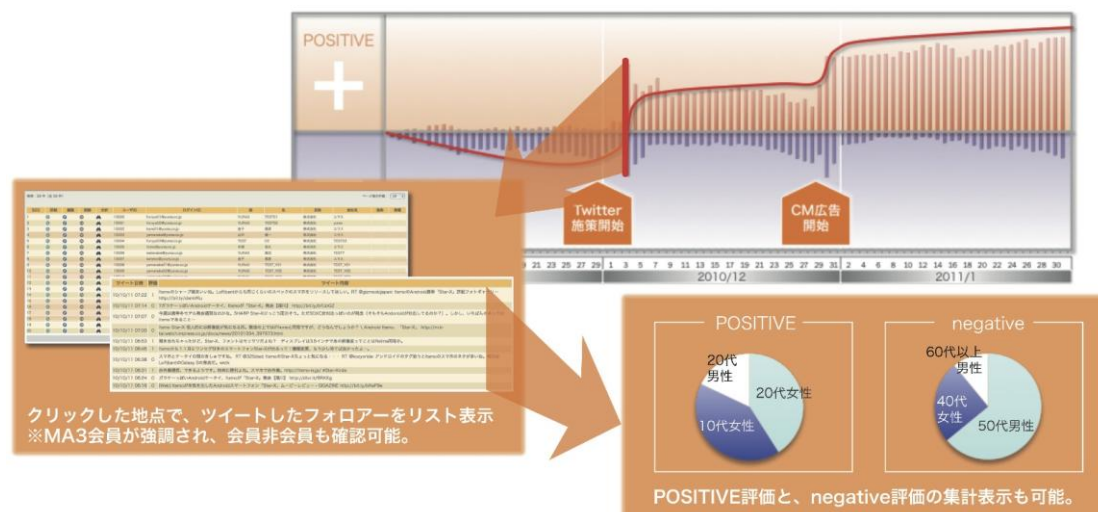
4. Twitter からのランディング

Twitter から「MA3」会員への誘導のためのランディングページを生成します。「MA3」からツイートすることで、ハッシュタグと短縮 URL を付与し、Twitter 施策を管理できます。さらに、施策に応じたキャンペーンサイト等のプロモーションをおこなうことで Twitter に誘導し、ツイート数の拡大により、ランディングページへの誘導数を向上させ、会員登録の拡大に繋がります。



5. MA3 会員のツイート分析

Twitter から誘導されて「MA3」に登録した会員は、会員の許可後、Twitter アカウントとの紐付けが可能になります。そのため、評判分析グラフ上の特定の切り口や、MA3 会員の属性で指定した条件に絞り込んだ評判分析ができ、ツイートの内容を確認できます。



「MA3+SOCIAL」は、今年、9月に発表した動画視聴分析「MA3+VIDEO」^{※4}とともに、ユラスの「統合型CRMサービス」の拡充を担う製品です。当社は、今後も、高い技術力を保有するパートナー各社との協業により、「MA3」をプラットフォームに、広告、マーケティング、広報、販促、内部管理システム等の一元管理を実現する「統合型CRM製品」を発表していきます。

■価格について

10万会員 月額96万円(税別)から

(※注1)出典:株式会社アイ・エム・ジェイ

「ソーシャルメディアに関する利用実態調査」2010年5月17日発表

(※注2)出典:Nielsen Online

NetView2010年9月度データ(家庭もしくは職場のPCからのアクセス)

(※注3)「MA3+SOCIAL」には、「セマンテック解析」エンジンとしてメタデータ株式会社の「TwitSafe99」が搭載されています。セマンテック解析とはWebページの内容を解析する技術です。従来の単語単位の「テキストマッチ」と異なり、文脈単位の「コンテキストマッチ」で評価出来るため、ツイート情報の分析をより正確に実施できます。

(※注4)「MA3+VIDEO」のリリースは以下より参照ください。

http://www.yuras.co.jp/pdf/Release_Yuras_MA3+Video_Final_image.pdf

*本文に記載されている会社名および製品名は各社の商号、登録商標または商標です。

「MA3」について

「MA3」(Marketing Agent 3)は、ユラスが開発した大規模モバイルサイト向けクラウド型モバイル・ダイレクト・マーケティング CRM システムです。「施策立案」から、「実施」、「実績収集」、「可視化」、「プロファイリング」にいたる 5Step スパイラルを通して、施策の ROI を会員セグメント毎に時系列に管理し、販売に直接貢献するモバイル・マーケティング活動を支援します。MA3 の機能により、会員の属性に合わせたメール配信やプロモーション活動等の管理も行え、その実績をリアルタイムに収集できるため、企業の効果的なマーケティング活動を協力的にサポートします。

株式会社ユラスについて

株式会社ユラスは 1997 年創業の ASP 専門会社で、オープンソース系システム開発とインフラ構築・運用を得意とする「Integrated CRM Service Provider」です。主力のクラウド型 CRM システム MA(Marketing Agent)は、カスタマイズ性に優れているだけでなく、グローバル企業の厳しいセキュリティ要件の遵守も可能にします。ユラスのサービス提供先として、ガートナー ジャパン株式会社、シスコシステムズ合同会社があげられます。

ユラスについては、<http://www.yuras.co.jp/> をご覧ください。

製品に関するお問い合わせ先

株式会社 ユラス 担当者:金子 雅彦 (かねこ まさひこ)

恵比寿事務所 住所: 〒150-0012 東京都渋谷区広尾 1-6-10 Giraffa 10F

電話: 03-4530-9543 E-mail: info@yuras.co.jp

本プレスリリースに関するお問い合わせ先

株式会社 エル・ビー・エス 担当者:樋川 真弓 (ひかわ まゆみ)

住所: 〒108-0014 東京都港区芝 4-10-5 ダヴィンチ田町ビル 7F

電話: 03-3769-1351 E-mail: pr@yuras.co.jp