



平成 27 年 7 月 29 日

各 位

会 社 名 株式会社ブレインパッド  
代表者名 代表取締役社長 佐藤 清之輔  
(コード番号:3655 東証第一部)  
問合せ先 取締役 石川 耕  
(TEL. 03-6721-7701)

## SaaS 型 MA ソリューション「Probance One」の提供開始(企業化)に関するお知らせ

当社は、平成 27 年 7 月 29 日開催の取締役会において、下記の通り、マーケティング・オートメーション (MA、注 1) の日本国内シェア拡大に向けて、新たな SaaS 型 (注 2) MA ソリューション「Probance One (プロバンス・ワン)」を提供開始することを決議いたしましたので、下記の通り、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 企業化に至るまでの経緯

当社は、2013 年 3 月より、Probance SAS (本社：フランス、CEO：Emmanuel Duhesme、以下 Probance 社) が開発する SaaS 型 MA ソリューション「Probance Hyper Marketing (プロバンス・ハイパー・マーケティング)」を、国内唯一の販売代理店として国内の流通・サービス企業を中心に多数販売してまいりました。

昨今、日本の MA 市場は大きく発展しており、MA を導入する企業も増加しておりますが、その一方で、システムの本格稼働までに時間がかかるという課題がよく聞かれます。例えば、最も重要とされるマーケティング・シナリオ (注 3) の作成に苦心し、いざ作ったシナリオを実施すると、必要なデータが存在していなかったといったことも少なくありません。合わせて、短期間で本格稼働までを行える MA 製品は少ないのが現状です。

そのため、当社は、これらの課題や日本企業の要望に応えた競争力のある新たなソリューションを提供したいと考え、Probance 社と共同で、日本企業向けの独自の MA ソリューションとなる「Probance One」を開発・提供することを決定いたしました。

本製品の開発・提供にあたり、当社は、Probance 社との資本提携を進めていきます。また、Probance 社は、日本国内の拠点として、プロバンスジャパン合同会社 (本社：東京都港区、代表：Emmanuel Duhesme、以下プロバンスジャパン) を設立する予定です。

当社、Probance 社、プロバンスジャパンの主な役割は、以下のとおりです。

- ✓ 当社は、本製品の開発方針および製品仕様の企画・助言と、本製品の販売総代理店を担います。
- ✓ Probance 社は、ブレインパッドの企画・助言に基づき、本製品の開発を行います。
- ✓ プロバンスジャパンは、日本市場の動向把握を行い、Probance 社との緊密な情報連携を行う拠点となります。

(注 1) マーケティング活動のプロセスの自動化を支援するシステムの総称。データベースに蓄積された各種データをもとに顧客や見込み客とのコミュニケーションや、セグメンテーションや効果測定などを行う。

(注 2) Software as a Service の略。ネットワークを介してオンラインでソフトウェアを利用するサービス形式のこと。

(注 3) マーケティング施策のターゲットとなる顧客を、どのような方法を用いて、次のアクションへ誘導するのか、その行動結果によって、次にどのようなアクションに誘導するのかといったプロセスを設計したもの。

## 2. 新製品「Probance One」の概要

### (1) 「Probance One」の概要

#### ①日本企業のためのオールインワン型 MA ソリューション

MA ソリューションの導入において最も重要とされるマーケティング・シナリオ群が標準設定されています。これらのシナリオは、ブレインパッドの豊富な知見をもとに、日本企業の要望に応えた独自のシナリオ設計となっており、導入後すぐに利用することができ、短期間でマーケティング効果を向上させることが可能です。

また、キャンペーン管理、パーソナライズ、メール配信、ウェブトラッキングなど、マーケティング業務を行う上で必要な機能が一通り含まれているため、さまざまなシステムを別々に購入する必要がありません。加えて、SaaS 型のソリューションのため、サーバなどのハードウェアの準備も必要ありません。

#### ②機械学習機能を標準搭載した国内唯一の MA ソリューション

世界的に、先進的なソフトウェアは人工知能 (AI) などを用いた自動化が進んでおり、本製品も、製品内部に機械学習機能 (注 4) を標準搭載しています。独自に構築された数学的な予測モデルを用いて、顧客一人ひとりの行動履歴や過去の施策の反応等を学習し、グループ単位ではなく、一人ひとりの行動に合わせたパーソナライズ施策を、全自動で実施することができます。製品内部に機械学習機能が標準搭載された MA ソリューションは、国内では本製品のみとなります (注 5)。

#### ③競争力のある価格体系

初期設定や環境構築に時間とコストがかかる MA ソリューションが多い中、本製品は、初期費用無料、月額 83,000 円から (注 6) という手ごろな価格設定となっております。加えて、わずか 3 ステップで運用が開始できる簡便性をセールスポイントとしております。

### (2) 「Probance One」の連結売上高への影響

本製品は本日より提供開始となり、当期 (平成 28 年 6 月期) の連結売上高に与える影響は軽微であります。また、本製品は、今後 3 年間 (平成 30 年 6 月末まで) に 200 社以上への導入、累計売上高 10 億円以上の達成を目標としております。

これにより、平成 30 年 6 月期までのいずれかの期において、本製品による連結売上高の増加見込額が、直前連結会計年度 (平成 27 年 6 月期) の連結売上高の 10% に相当する額以上となる見込みです。

### (3) 「Probance One」の企業化のために支出する費用およびその内訳

前述のとおり、本製品の開発・提供にあたり、当社は、Probance 社との資本提携を進めていきます。その支出金額は、250,000 ユーロ (日本円で約 34 百万円) を予定しております。

(注 4) コンピュータが収集した過去のデータの中から導き出した知識やルールを、新たに収集したデータに適用することで、そのデータの意味を認識・分類したり、未来に起きることを判断・予測したりする技術のこと。

(注 5) 2015 年 7 月 1 日現在当社調べ。

(注 6) 価格体系は、初期費用：無料、月額：83,000 円～ (税別) となっております。登録する顧客 ID 数に応じて、費用が決まります。

### 3. 日程

取締役会決議日 平成 27 年 7 月 29 日

提供開始日 平成 27 年 7 月 29 日

### 4. 今後の見通し

本件が、前期（平成 27 年 6 月期）の連結業績に与える影響はありません。なお、前期の連結業績は、本年 8 月 13 日に発表する予定です。

また、今期（平成 28 年 6 月期）は本製品の提供開始初年度であるため、本件が当期業績に与える影響は軽微であります。

以上

（参考）

※適時開示に合わせて、別紙のプレスリリースの公表を予定しておりますので、合わせてご確認ください。

※平成 27 年 6 月期連結業績予想および平成 26 年 6 月期連結実績

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	連結当期純利益
平成 27 年 6 月期 連結業績予想	2,700 百万円	150 百万円	100 百万円	△37 百万円
平成 26 年 6 月期 連結実績	2,541 百万円	180 百万円	153 百万円	66 百万円

# NEWS RELEASE



報道関係者各位

2015年7月29日  
株式会社ブレインパッド  
Probance SAS

## ブレインパッドとフランス・Probance 社、 マーケティング・オートメーション(MA)の日本国内シェア拡大に向けて 新たな SaaS 型 MA ソリューション「Probance One(プロバンス・ワン)」を提供開始

株式会社ブレインパッド(本社:東京都港区、代表取締役社長:佐藤 清之輔、以下ブレインパッド)とグローバルでマーケティング・オートメーション(MA、\*1)ソリューションを提供する Probance SAS(本社:フランス、CEO: Emmanuel Duhesme、以下 Probance 社)は、本日より、新たな SaaS(\*2)型 MA ソリューション「Probance One(プロバンス・ワン)」の提供を開始することを発表いたします。

また、Probance 社は、本製品の開発にあたってブレインパッドとの資本提携を進めるとともに、日本国内の拠点として、プロバンスジャパン合同会社(本社:東京都港区、代表: Emmanuel Duhesme、以下プロバンスジャパン)を設立する予定です。

ブレインパッドは、従来より Probance 社の SaaS 型 MA ソリューション「Probance Hyper Marketing(プロバンス・ハイパー・マーケティング)」を国内の流通・サービス企業を中心に多数導入してまいりました。

ブレインパッドと Probance 社は、日本の MA 市場が大きく発展していることを追い風に、日本企業からの要望に応えた競争力のある新たなソリューションを提供したいと考え、日本市場向けの独自の MA ソリューションとなる Probance One を共同で開発・提供することを決定いたしました。

ブレインパッド、Probance 社およびプロバンスジャパンの主な役割は、以下のとおりです。

- ブレインパッドは、Probance One の開発方針および製品仕様の企画・助言と、同製品の販売総代理店を担います。
- Probance 社は、ブレインパッドの企画・助言に基づき、Probance One の開発を行います。
- プロバンスジャパンは、日本市場の動向把握を行い、Probance 社との緊密な情報連携を行う拠点となります。

### ■Probance One について

#### 1. 日本企業のためのオールインワン型 MA ソリューション

MA ソリューションの導入において最も重要とされるマーケティング・シナリオ(\*3)群が標準設定されています。これらのシナリオは、ブレインパッドの豊富な知見をもとに、日本企業の要望に応えた独自のシナリオ設計となっており、導入後すぐに利用することができ、短期間でマーケティング効果を向上させることが可能です。

また、キャンペーン管理、パーソナライズ、メール配信、ウェブトラッキングなど、マーケティング業務を行う上で必要な機能が一通り含まれているため、さまざまなシステムを別々に購入する必要がありません。加えて、SaaS 型のソリューションのため、サーバなどのハードウェアの準備も必要ありません。

## 2. 機械学習機能を標準搭載し、自動化を実現する国内唯一の MA ソリューション

世界的に、先進的なソフトウェアは人工知能 (AI) などを用いた自動化が進んでおり、Probance One も、製品内部に機械学習機能 (\*4) を標準搭載しています。独自に構築された数学的な予測モデルを用いて、顧客一人ひとりの行動履歴や過去の施策の反応等を学習し、グループ単位ではなく、一人ひとりの行動に合わせたパーソナライズ施策を、全自動で実施することができます。

製品内部に機械学習機能が標準搭載された MA ソリューションは、国内では Probance One のみとなります (\*5)。

## 3. 競争力のある価格体系と、極限まで作業負荷が軽減された導入プロセス

初期設定や環境構築に時間とコストがかかる MA ソリューションが多い中、Probance One は、初期費用無料、月額 83,000 円 (\*6) からという手ごろな価格設定となっております。

加えて、わずか 3 ステップで運用が開始できる簡便性をセールスポイントとしており、今後 3 年間 (2018 年 6 月末まで) に 200 社以上への導入、累計売上高 10 億円以上を目指します。

- Probance One の製品紹介サイト・コンセプトムービーはこちらから  
製品紹介サイト：<http://www.probance.jp/one/>  
コンセプトムービー：<https://vimeo.com/user42282665/probanceone/>
- Probance One の機能の詳細は、別紙「サービス概要」をご参照ください。

### ■ Probance One の販売体系

Probance One の提供にあたっては、ブレインパッドによる販売の他に、パートナーによる販売を積極的に行ってまいります。

加えて、大手の EC サイト構築パッケージなどとの提携・機能連携を推進することで、国内 MA 市場におけるシェア拡大を目指します。

### ■ (参考) 新たな MA ソリューションの提供に至った背景と今後の展望

Probance 社は、通販・EC 先進国と言われるフランスに本社を置き、数学や統計的な手法を駆使したマーケティング・システムの開発を強みとし、顧客の行動に合わせたパーソナライズやイベントトリガ施策が実行できるソリューションを開発・提供するなど、グローバルでの豊富な実績を有しております。

ブレインパッドは、データ分析および関連サービスのパイオニアとして、独自の CRM システムやマーケティング支援サービスを数多く開発・提供するなど、マーケティング分野における豊富な知見を有しております。

昨今、日本では MA ソリューションを導入する企業が増加する一方で、システムの本格稼働までに時間がかかるという課題がよく聞かれます。例えば、最も重要とされるマーケティング・シナリオの作成に苦心し、いざ作ったシナリオを実施すると、必要なデータが存在していなかったといったことも少なくありません。あわせて、短期間で本格稼働までを行える MA は少ないのが現状です。

Probance 社とブレインパッドは、これまでも Probance Hyper Marketing の提供を通じて、自社・他社製品を問わず従来の MA ソリューションの課題や、日本企業のニーズを把握してきました。Probance One はこれらの課題に応えるべく開発された独自のソリューションです。

今後も、両社は、互いの強みを活かした独自のソリューションを開発し、企業規模や業種を問わず、さまざまな企業において活用いただくことにより、国内の MA 導入数において No.1 企業を目指してまいります。

- (\*1) マーケティング活動のプロセスの自動化を支援するシステムの総称。データベースに蓄積された各種データを基に顧客や見込み客とのコミュニケーションや、セグメンテーションや効果測定などを行う。
- (\*2) Software as a Service の略。ネットワークを介してオンラインでソフトウェアを利用するサービス形式。

- (\*3) マーケティング施策のターゲットとなる顧客を、どのような方法を用いて、次のアクションへ誘導するのか、その行動結果によって、次にどのようなアクションに誘導するのかというプロセスを設計したもの。
- (\*4) コンピュータが収集した過去のデータの中から導き出した知識やルールを、新たに収集したデータに適用することで、そのデータの意味を認識・分類したり、未来に起きることを判断・予測したりする技術のこと。
- (\*5) 2015年7月1日現在当社調べ。
- (\*6) 価格体系は、初期費用：無料、月額：83,000円～（税別）となっております。登録する顧客ID数に応じて、費用が決まります。

## ■ご参考情報

### ●株式会社ブレインパッドについて <http://www.brainpad.co.jp/>

本社所在地：東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル

設立：2004年3月

代表者：代表取締役社長 佐藤 清之輔

資本金：131百万円（2015年3月31日現在）

従業員数：140名（連結、2015年3月31日現在）

事業内容：アナリティクス事業／ソリューション事業／マーケティングプラットフォーム事業

### ●Probance SAS について <http://www.probance.com/>

Probance（プロバンス）社は、フランスに本社をおく、MA ソリューションのリーディングプロバイダです。マーケティング業務における、顧客一人ひとりに対する最適なキャンペーンの選定・運用・管理を自動で実行する SaaS 型 MA ソリューション「Probance Hyper Marketing」の開発・提供を行っています。設立：2004年、代表者：CEO Emmanuel Duhesme。

### ●プロバンスジャパン合同会社について

本社所在地：東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル

設立：2015年8月（予定）

代表者：代表社員職務執行者 Emmanuel Duhesme

## ■お問い合わせ先

### ●製品・サービスに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

ソリューション本部 営業部

TEL：03-6721-7002 e-mail：[info@brainpad.co.jp](mailto:info@brainpad.co.jp)

### ●本ニュースリリースに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

コーポレート本部 経営企画部 広報担当

TEL：03-6721-7700 e-mail：[pr@brainpad.co.jp](mailto:pr@brainpad.co.jp)

\*本ニュースリリースに掲載されている会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

\*本ニュースリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。

以上

## Probance One eCommerce に特化した One to One メールマーケティング サービス

### 特徴

#### 1. EC 向けに最適化されたシナリオ群

過去の EC サイトでの実績から抽出された独自ノウハウから、8 つのシナリオを用意し、利用頻度の高いメルマガ配信機能も搭載しました。まずはプリセットされた設定で効果の高いプロモーションを実行出来ます。効果の把握も容易なので、より精度の高い設定に修正していくことも可能です。

#### 2. 高度なレコメンデーション機能を標準実装

顧客データから関連購買商品や購入の傾向などを自動分析。最適なオファーを作成しイベント発生後のタイミングで配信。高いコンバージョンを狙います。

#### 3. 自動化と簡単なインターフェイスで負担を軽減

面倒な設定を極限まで自動化することで担当者の作業時間を短縮。直感的に使えるビジュアル化された管理画面で操作も簡単にしました。

eCommerce またはダイレクトマーケティングの運営において CRM ベースの One to One コミュニケーションの重要性は eCommerce 初期より語られ、それに伴い One to One コミュニケーションを実現するための各種サポートツールが登場しました。

しかしながら、顧客を分析・セグメンテーションしメッセージを最適化するためには、データ集約などのシステム構築、またその集約データの分析、更には顧客の行動を把握した上での One to One プロモーションシナリオを作成し、メール配信・コールセンターなどの各種コンタクトチャネルでのプッシュプロモーション体制の構築など、部門をまたがった非常に負荷の高い開発と運用活動を行う必要がありました。

通常多くの eCommerce サイトでは担当者数人の体制で商品管理、サイト運用、フルフィルメントの管理、顧客対応などを行う必要があり、One to One コミュニケーションのような非常に負荷の高い（しかし効果の高い）プロモーションは開発・運用リソースに余裕のある一部の大手企業以外では対応出来ないのが実情です。

これらの状況に対応するため、マーケティングオートメーションツールとしてデータの統合、顧客分析 / 販売分析、シナリオ作成、LP 制作機能など必要な機能を統合したツールも出現し、複数のツールの組合せ利用から統合されたツールでの運用に移行したものの、前述のように多くの eCommerce サイト担当者が非常に高い業務負荷の中で業務を遂行している中では根本的な解決には至りませんでした。

Probance One はフランス、日本の様々な eCommerce サイトで導入実績を持つマーケティングオートメーションプラットフォーム”Probance Hyper Marketing”の実績から eCommerce サイトに本当に必要な機能（データ統合、顧客分析、One to One オファーの最適化、メール配信、Web トラッキング）とコミュニケーションシナリオを標準実装したサービスとしてリリースされました。eCommerce に特化した顧客セグメンテーションやシナリオが標準で実装されていることで、効果の高い One to One プロモーションをクイックスタートで開始出来ます。

### ■Probance One は「All in One」サービス

Probance One はシナリオ管理、DB、メール配信、Web トラッキング、キャンペーンレポート、パーソナライズなどすべての機能を “All in One” で提供する SaaS サービスとなっており、そのためクライアント企業では eCommerce サイトへの Web トラッキングタグの設置と顧客マスタ、商品マスタ、販売データの 3 種のデータの SFTP サイトへのアップロードを行うだけで効果の高い One to One プロモーションがスタートします。

デフォルト設定を変更することも可能となっているので、運用実績が蓄積された時点でシナリオ毎にパフォーマンスを確認しながら自身の eCommerce サイトの特性にあわせて調整し、更なるパフォーマンスアップも見込めます。

Probance One では標準搭載される 8 つのシナリオの他、自由に設定出来るメルマガ機能が搭載されています。メルマガ機能では送付ターゲット、送付タイミング、送付コンテンツなどを自由に設定することが可能なため、シナリオベースでないメッセージ送付や非定型のキャンペーン時にもシームレスに対応可能です。また、メールの過配信による顧客の離脱・離反を防ぐため、プレッシャーコントロール機能によって、日単位・週単位で顧客への配信メール数をコントロールすることが可能です。

**■顧客へのプロモーションを最適化することで、顧客を維持・育成し eCommerce サイトの売上向上に寄与します。**

高度な機械学習技術と多くの eCommerce サイトでの運用実績をノウハウとしてフィードバックして開発された Probance One では、以下の機能を標準で提供します。

**●eCommerce に特化した 8 つのシナリオ**

Probance One には過去の様々なシナリオの実績の中から、eCommerce で非常に効果が高いシナリオを厳選して標準搭載しています。シナリオは大別して短期から長期的なレンジの施策まで 3 系統あり顧客を獲得、定着化し、育成する CRM ベースの設計になっています。

《3 つのシナリオ群》

「カスタマーライフサイクル系シナリオ」

「新規顧客」⇒「通常顧客」⇒「優良顧客」といった顧客育成の中で対象の顧客がどのステージにいるのか?を識別してアクションします。顧客がサイト来訪/購入などを行わなくなった際に離反防止のためのメールもシステムが自動的にいきます。バースデーメールなど、顧客固有のイベントについても対応しています。長期での LTV 向上に寄与するシナリオ群です。

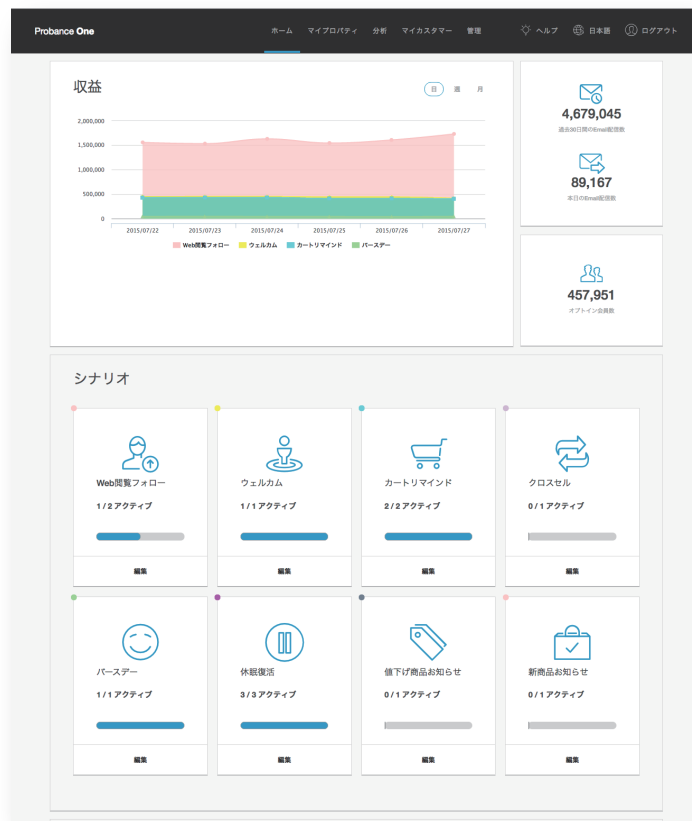
「サイト行動ベース系シナリオ」

Web 閲覧、カート放置など顧客の「迷い」に対する後押しシナリオと、関連購入などでリピート購入をプッシュする機能を搭載しています。比較検討フェーズの顧客を顧客にする新規客の獲得にも効果を発揮します。CVR 向上施策を行う獲得・育成シナリオ群です。

「プロダクトライフサイクル系シナリオ」

新商品告知、セール告知など、売手視点での販促プッシュシナリオを搭載しています。商品開発の動きを即座に顧客へ伝えることで、サイトのフレッシュネスを保ち顧客の再来訪を促します。過去の購入履歴が顧客には、過去購入商品と関連性の高いカテゴリを推奨することで「自分に興味のある商品が掲載されているサイト」との意識付けを行います。サイトブランディングに寄与するシナリオ群です。

Probance One ホーム画面



《カスタマーライフサイクル系シナリオ》

Three cards representing Customer Life Cycle scenarios: **ウェルカム** (New customer stabilization), **休眠復活** (Customer re-engagement/awakening), and **バースデー** (Customer maintenance).

《サイト行動ベース系シナリオ》

Three cards representing Site Action Based scenarios: **Web閲覧フォロー** (Interest/related product push), **カートリマインド** (Purchase hesitation/related product push), and **クロスセル** (Push for related purchase items).

《プロダクトライフサイクル系シナリオ》

Two cards representing Product Life Cycle scenarios: **新商品お知らせ** (Push new products to past purchasers) and **値下げ商品お知らせ** (Notify past purchasers of price drops on related items).



### ●高度なレコメンデーション機能

Probance One には機械学習技術による高度なレコメンデーションエンジンが搭載されています。クラスターセグメントごとなどグループ単位の推奨ではなく、「50 万人の顧客に 50 万種類の商品の中から最適なオファーを行う」などの顧客一人一人の属性・行動履歴に応じた One to One パーソナライズレコメンドを行います。

### ●メルマガ配信機能

任意のターゲット顧客とメールコンテンツを任意のタイミングで配信するメルマガ機能が実装されています。ターゲットの選択は予め頻度の高い条件をボタンで準備していますので、ターゲット選択はボタンを押すだけのシンプルな操作となっています。

### ●メールテンプレートを標準搭載

8 つのシナリオごとに標準でメールテンプレートを搭載。タイトル・バーナー画像・本文などを編集するだけで One to One メール送信開始が可能です。テンプレートはレスポンス対応となっているため、1 つのテンプレートで PC/ タブレット/ スマートフォンなどのマルチデバイスにも即対応可能です。

### ●プレッシャーコントロール機能

メールの過配信は顧客からメールをスパムと見なされ、メールパーミッションの喪失ひいては顧客の休眠・離反を招いてしまいます。Probance One ではプレッシャーコントロール機能により日単位・週単位でのメール配信数をコントロール可能なため、これらの顧客離反リスクを最小限に抑えながら効果の高い One to One プロモーションが可能です。また必ず全員に送りたいキャンペーンは、コントロール対象外とすることも可能です。

### ●分析機能

Probance One では顧客への商品パーソナライズなどは Probance One の機械学習機能で自動的に行われるため、分析機能はシナリオの効果検証に特化したものとなっています。Probance One で配信されたシナリオ毎のメール配信数とその KPI 値（売上、コンバージョン数、開封、クリック、ソフトバウンス、ハードバウンス等）が表示されますので、迷うこと無くシナリオの効果を確認することが可能です。検証単位は日・週・月などが選べます。

### ●顧客管理と配信除外機能

個々の顧客への配信履歴の確認やクレーム等で配信を停止する顧客などを除外する管理機能を用意しています。

### ●ロール設定可能なユーザー管理

Probance One ではキャンペーン作成やメール配信権限など各種のロール（権限）を設定したユーザーを登録することが可能です。これによりユーザー間でのチェック機能を実現し、メルマガなどの誤配信を防ぐことが可能です。

### ●テスト配信機能

テスト配信向けに登録されたメールアドレスに対して、任意のシナリオ / キャンペーン・商品を選択してテスト配信を行うことが可能です。

## ■高度なノウハウの詰まった高精度の One to One プロモーションをすぐに開始出来ます。

Probance One は SaaS サービスであるため、サーバやデータベース、メールは新システムの準備を行うことなく、契約後短期間にてプロモーションを開始することが可能です。eCommerce を含む現在のビジネスでは時間こそが重要なリソースであるとの認識から、小さくでもまず運用し、運用しながら改善することが成功する方法として認知されています。

Probance One は Web トラッキングタグの設置と顧客マスタ・商品マスタ・販売データの 3 点のみを Probance One 環境の SFTP サーバに置くだけで高度な One to One プロモーションをスタート可能であり、その時間的アドバンテージは計り知れません。

しかもクラウド環境での運用の強みとして、eCommerce サイトの成長にあわせてパフォーマンスをスケールすることが可能であるため、ビジネスの成長を止めることなくシステムを増強出来ます。

## ■オムニチャネルへの展開が必要となれば Probance Hyper Marketing へ移行可能。

eCommerce サイトとリアル店舗をデータ統合してオムニチャネル展開が必要になったら…そんな時には Probance One を Probance Hyper Marketing へ移行可能です。

メール以外のコールセンター、ダイレクトメール、店頭スタッフ、FAX などの複数のコンタクトチャネルに対して、これまで使用していたデータや実績を引き継いだままで、同じ高機能な One to One エンジンをご使用になれます。

また、Probance Hyper Marketing では、既存シナリオ以外のオリジナルシナリオを自由に作成可能です。

## ■Probance One サービスについて

Probance One は仏 Proance SAS 社が開発し、日本市場では株式会社ブレインパッドが販売及び導入サポートを行います。Proance One に対するより詳細な情報が必要な場合は、株式会社ブレインパッドの導入コンサルタント、または株式会社ブレインパッドのビジネスパートナーまでお問合せください。

以下の Web サイトでも情報を提供しています。

<http://probance.jp/one>



株式会社ブレインパッド  
〒108-0071  
東京都港区白金台 3-2-10 白金台ビル  
<http://www.brainpad.co.jp/>

---