

報道関係者各位  
プレスリリース

2015年8月24日  
トライコーン株式会社

---

トライコーン株式会社、CRM ツール「クライゼル」と  
クラウド型ユーザーセグメント解析ツール「xross data」との自動連携を開始  
<http://www.tricorn.co.jp/>

---

株式会社セプテーニ・ホールディングス（本社：東京都新宿区 代表取締役社長：佐藤 光紀 証券コード：4293）の連結子会社で、ASP / SaaS 形式の CRM ツールでマーケティングを支援するトライコーン株式会社（本社：東京都新宿区 代表取締役社長：松田 忠洋 以下トライコーン）は、この程、提供する CRM ツール「クライゼル」と、株式会社セラン（本社：東京都千代田区代表取締役 佐々木 孝司）が提供するクラウド型ユーザーセグメント解析ツール「xross data」の連携を開始いたします。

■連携の背景

EC サイト運営における一般的な CRM では、顧客マスターのデモグラフィックデータ（年齢・性別等）や、ジオグラフィックデータ（住所、店舗）、商品購買履歴データ等を利用して顧客をセグメンテーションし、分析活動やメールマーケティングが実施されていますが、「顧客の現状」を把握し、分析や改善活動を実施することは不得意とされてきました。

「xross data」は Web サイトのアクセスログを基にユーザーを識別し詳細に分析したり、セグメンテーションすることができ、これにより以下のような「顧客の現状」を把握することができます。

- ・総額5万円以上を購入しているが3ヶ月以上アクセスの無いユーザー。
- ・商品をお気に入り登録しているがまだ購入していないユーザー。
- ・1万円以上をカートに投入しているがそのまま放置しているユーザー。
- ・Web サイトにおいて、購買動機の高い行動遷移をとっているユーザー。

今回の自動連携により、「クライゼル」で管理している顧客情報と、「xross data」で管理している Web サイトのアクセス情報をかけ合わせて高度な顧客セグメント結果に応じたメールマーケティングを実施することが可能になります。

■連携の内容

「クライゼル」と「xross data」の両方をご利用中のお客様は、相互のシステム管理画面で簡単に連携設定をすることができます。

メールの配信設定においては、手動にて任意の顧客セグメント・配信コンテンツ・時間を指定して配信することが可能ですが、予め諸条件をセットしておき、自動的にメールを配信することも可能なため、Web サイトへの集客や顧客リテンション活動を自動化させ、マーケティングご担当者様の作業負荷の低減、効果向上を図ることができます。

■URL : <http://www.kreisel.bz/>

■対象企業 : EC サイト運営企業

■サービス料金

・クライゼル：初期費用 50,000 円～、月次費用 50,000 円～

・xross data：初期費用 50,000 円～、月次費用 40,000 円～

※料金の詳細はお問い合わせください。

— トライコーン株式会社 —

代表者 : 松田 忠洋

所在地 : 東京都新宿区西新宿 8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー27F

事業内容 : メール配信や CRM に特化したビジネスモデルの企画、運営

ウェブサイト : <http://www.tricorn.co.jp/>

— 株式会社セラン —

代表者 : 佐々木 孝司

所在地 : 東京都千代田区神田松永町 17 アサヒKビル 5F

事業内容 : インターネット関連ソフトウェアの企画・開発・販売

ウェブサイト : <http://www.cellant.jp/>

— 関連会社 —

会社名 : 株式会社セプテーニ・ホールディングス

代表者 : 佐藤 光紀

所在地 : 東京都新宿区西新宿 8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー30F

事業内容 : 株式等の保有を通じたグループ企業の統括、管理等

ウェブサイト : <http://www.septeni-holdings.co.jp/>

— 本件に関するお問合せ先 —

トライコーン株式会社

e-mail : [marketing@tricorn.co.jp](mailto:marketing@tricorn.co.jp)

tel : 03-6863-5638