

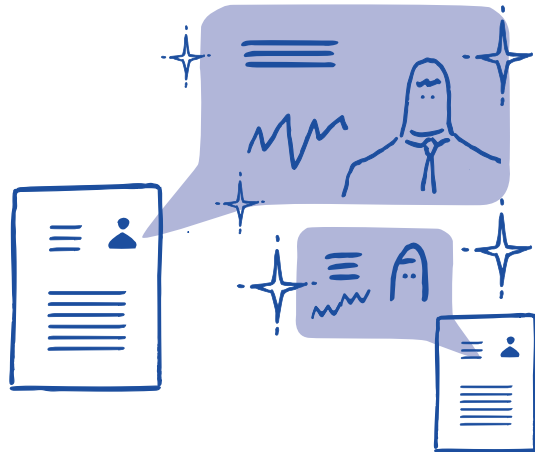
3分でわかる Sansan Data Hub



はじめに

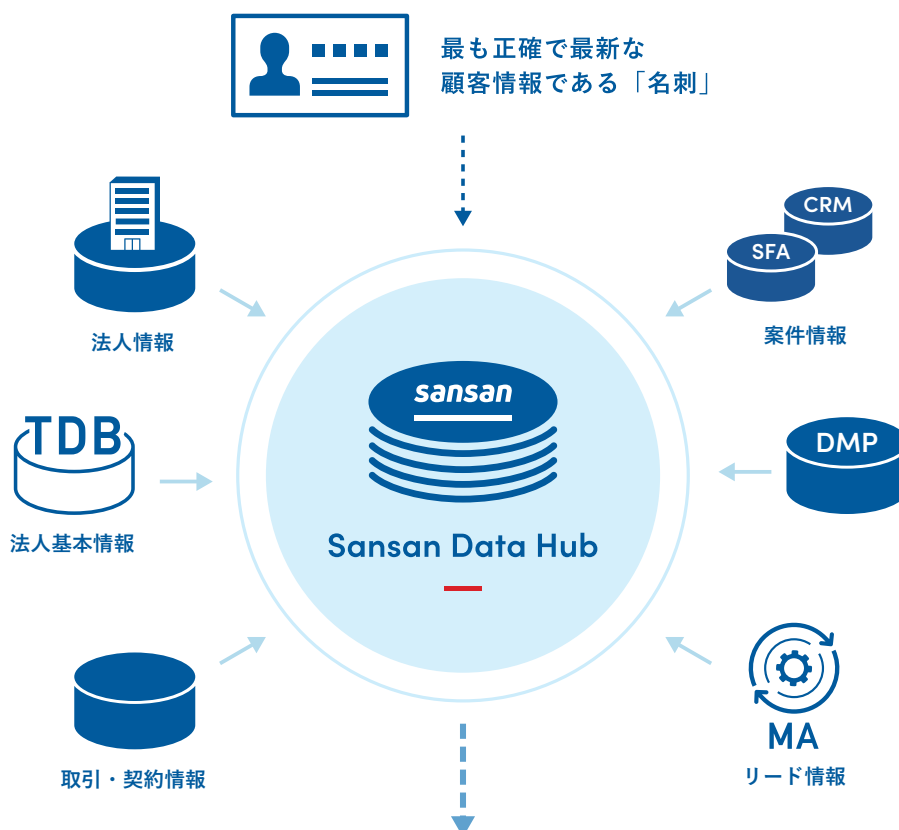
Sansanは社内の名刺を一括管理することで、
企業の成長を後押しする名刺管理サービスです。
数名規模から大手まで、6000社に活用されています。

本資料では、Sansan株式会社が提供するデータ統合から
マーケティングを加速させる
「Sansan Data Hub」についてご紹介します。



データ統合からマーケティングを加速する Sansan Data Hub

「Sansan Data Hub」は、社内のさまざまなシステムに分散している顧客データをこれまでSansanが培った高度な名寄せ技術によって統合することで、企業のマーケティング活動を加速させます。



ターゲティング企業の会社単位から人物単位までのデータを一通貫で管理

会社情報

- 従業員数
- 会社名・業種
- 売上規模
- 所在地・HP
- 自社との案件有無

会社情報

- Email アドレス・電話番号
- サービス利用状況
- 行動データ
- 氏名・役職・部署
- コミュニケーション履歴

社内に眠るデータを整理・統合し、
マーケティングに最適なデータへと進化させます。

01

刻一刻と変化する社会情勢の中で
高まる顧客情報基盤の重要性

新型コロナウイルスがもたらす事業運営の変化

新型コロナウイルスの流行によって、企業の営業活動やマーケティング活動の在り方は刻一刻と変化しています。
withコロナ、そして、afterコロナ的环境下では、オンライン化が加速し、
顧客とのコミュニケーション手法を変えていかなければなりません。
今後、企業は、より精度の高い顧客情報をもとにした事業運営が求められます。

before
コロナ
(これまで)

コロナ流行以前の社会

セミナー・イベントの開催、対面での商談・会議等、
オフラインを前提とした営業・マーケティング活動



オフラインイベント・セミナー



対面での商談・会議

with
コロナ
(現在)

感染防止対策が急がれる社会

社内外の接触をすべてオンライン上で行うために、IT環境の整備・推進をし、
非接触を前提とした営業・マーケティング活動



オンラインイベント・セミナー

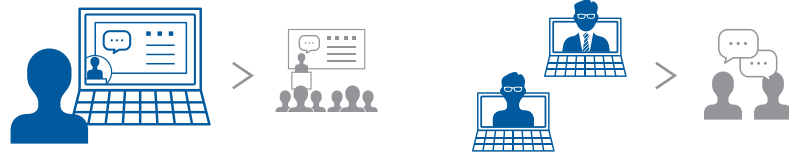


オンライン商談・会議

after
コロナ
(これから)

感染防止対策が必須となる社会

感染症の存在を前提として、働き方が大きく変化。
オンラインの活用を必須とした営業・マーケティング活動。



営業スタイルやマーケティング活動が多様化

顧客とのコミュニケーションが多様化する中で、顧客のニーズを捉え、的確にアプローチするためには、
社内で保有している情報を進化させ、より精緻な情報基盤を構築し、
その上で事業戦略を立てていくことが必要です。

02

高精度な情報基盤を構築する

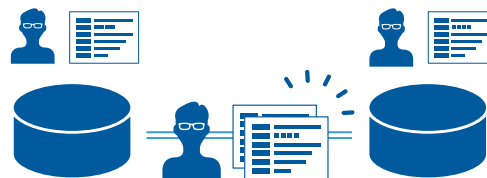
Sansan Data Hub

Sansan Data Hub でできること

Sansan Data Hubには、マーケティングを加速させる4つの機能があります。

1 データの統合

名刺管理ビジネスで培ったノウハウ、ナレッジ、オペレーションを利用し、異なるシステム間の顧客データを半自動的に統合し続けることが可能です。



2 データの正規化

Sansan独自の正規化ノウハウにより表記の揺れをなくし、より正確な顧客データ管理を実現します。



3 データのリッチ化

登記情報、法人番号、帝国データバンクの情報(※)を付与し会社情報をリッチにするだけでなく、役職ランクや部署分類など人に関する属性も付与し、情報の価値を向上します。

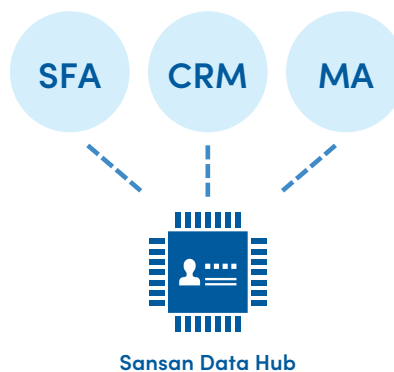
(※) 名刺データがある法人のみ対象



4 多様なシステムとのデータ連携

社内で利用しているSFA/CRM・MAシステムとのデータ連携が可能です。

Sansan Data Hubが連携先のシステムに蓄積されているデータの質を高めることで、より効果的なデータ活用が可能になります。



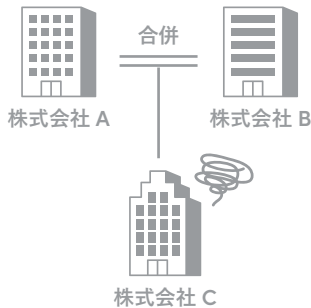
マーケティングを加速させる機能

1 データの統合

Sansanの名寄せエンジンにより、企業名・メールアドレス等の情報から、半自動的に企業情報の名寄せや、データの新旧判断を実施し、正確な顧客データとして統合させます。

Before

同一会社、同一人物が別の顧客情報として、
二重登録されている状態



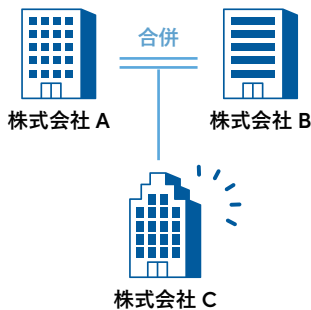
企業の合併や名称変更が未反映



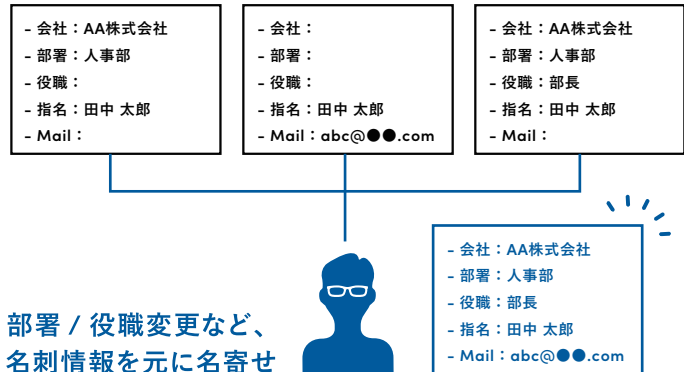
同一人物が別人として登録

After

データが統合され、正確・最新の顧客情報を
蓄積できる状態



企業の合併や名称変更に対応



マーケティングを加速させる機能

2 データの正規化

最新・正確な状態を表す「名刺」の情報をもとに、
会社名や本社住所を正確・最新の顧客情報にクレンジングします。

Before

顧客情報の入力に手間や工数がかかり、
メンテナンスが行われていない状態



入力項目の抜け漏れ

株式会社A
株式会社a



記述にばらつき



古い情報が混在

After

データが正規化され、正確・最新な顧客情報を
蓄積できる状態



不足している情報は
名刺情報から補填



= 株式会社 A

名刺や登記情報を元に
正規化



名刺や登記情報を元に
最新化

✓ Sansanが提供できる理由

何よりも正確な顧客情報である「名刺」を軸に顧客データを正規化

名刺情報は、会社が公式に提供したものであり、
正しいことが保証された情報です。

これを活用し、SansanのAI技術を結集した独自のテクノロジーで正規化。
企業活動に最適なデータへと進化させます。



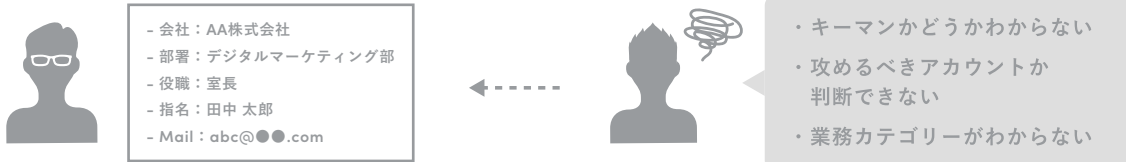
マーケティングを加速させる機能

3 データのリッチ化

会社の情報や人物の情報に、登記情報や帝国データバンク情報等の外部情報ソースを付与してリッチ化。
付加価値の高い、マーケティングに最適なデータへと進化させます。

Before

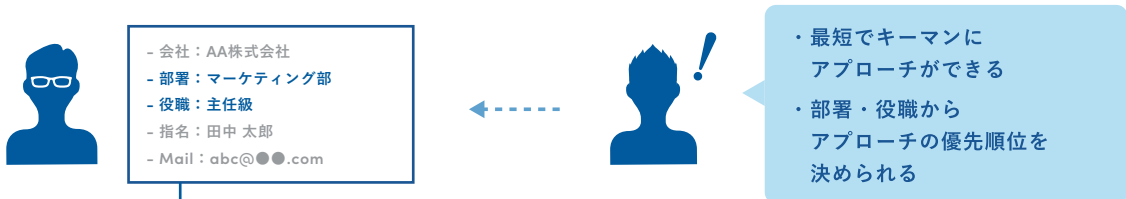
ターゲティング・アプローチ時に、
顧客情報を活用できない状態



非効率的なターゲティング・アプローチ

After

データのリッチ化により、顧客情報を有効的に活用した
ターゲティング・アプローチができる状態



効率的なターゲティング・アプローチが可能な顧客情報に進化

マーケティングを加速させる機能

4 多様なシステムとのデータ連携

SFA/CRM、MAシステムと連携し、
システム上で管理している顧客データを自動でクレンジング・名寄せをします。
データが重複している・最新化されていない等の、
データ品質の課題を解消し、最適な顧客マスタを構築します。

SFA/CRM 連携

Sansanの名刺データをSFA/CRMに連携することで、
最新・正確・詳細な顧客データが人物単位でSFA/CRM上に一元化。
結果的に営業パフォーマンスが最大化します。



データ入力・更新負荷は
ほぼゼロ
業務効率化を実現



営業状況を
顧客単位で可視化



ターゲティングの
精度を上げる
データを自動で付加

MA 連携

Sansanの名刺データを社内で使用しているMAと連携することで、
顧客データの品質を向上させ、
マーケティング活動による成果に貢献します。



顧客データを正規化・最新化し
MAで活用できる
顧客データに昇華



高度な名寄せにより、
同一人物を判定し最新化



企業・人物に情報を付与、
セグメンテーションを容易に

外部サービス連携

その他、既に社内で利用している外部サービスともAPI連携が可能です。

03

データ統合からマーケティングを加速させる

Sansan Data Hub

Sansan Data Hub の活用で実現する 高度なマーケティング活動

Sansan Data Hubを活用することで、マーケティングの基礎になるデータ品質を担保できます。
これによって、業務効率化とデータ活用を後押しし、新たなビジネスチャンスのきっかけを創出します。

分析 準備

正確・最新のデータを蓄積

Sansan Data Hubを活用し、正確・最新のデータを蓄積。
精度99.9%の名刺情報を元に、接点・人脈情報や、登記情報、法人番号、
帝国データバンクの情報を付与し、活用できる顧客データに進化させます。

データ 分析

確実に多様なデータから分析

営業社員の行動や自社セミナー参加実績、受注・失注のデータ等、
「Sansan Data Hub」で、社内に散在しているデータを統合し、
顧客を人物単位で、多角的に分析することができます。

施策 実行

確度の高い施策を実行

多角的な分析に基づいたターゲット選定や、
受注率を向上させる施策を実行可能です。

ビジネス 推進

Sansan Data Hubでマーケティングを加速

Sansan Data Hubを活用して、精緻なデータに基づく戦略を策定し、
施策を実行することで、効率的にPDCAサイクルを回すことが可能です。
これにより、マーケティング活動が加速し、新たなビジネスチャンスが生まれます。

活用事例②

デジタルマーケティングに Sansan を活用 データ品質を高めて案件創出額が 2.3 倍に



社名	NECソリューションイノベータ株式会社
事業内容	システムインテグレーション事業、サービス事業、 基盤ソフトウェア開発事業など
設立	1975年9月9日
従業員数	1万2289名（2019年3月31日現在）
URL	https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/

NECグループの社会ソリューションを担う中核企業として、システムインテグレーション、ソフトウェア開発などの事業を展開する NEC ソリューションイノベータ。同社のマーケティング推進本部では、デジタルマーケティングの基盤となるデータの品質向上を目的に、Sansan Data Hub を活用し、高い成果を上げています。

導入効果

- リード情報のリッチ化により、
データ品質が大幅に向上



- データクレンジングにかかる時間が
月35時間から12時間に



- MAの活用により、
マーケティング起点の案件創出額が 2.3 倍に



名刺管理から、働き方を変える

sansan

お問い合わせ

 **0800-100-9933**

<https://jp.sansan.com>