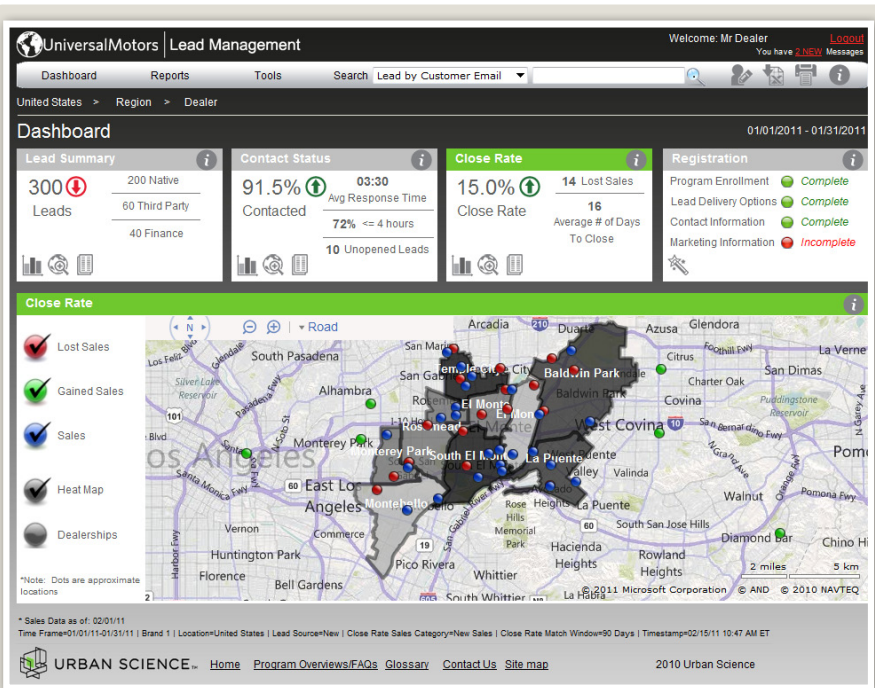


優れた エンタープライズ・リード・ソリューション で 売上げを拡大

入手したリードの維持

自動車産業は毎年、リードを生み出すために数十億ドルを費やしています。リードを迅速にディーラーに送り、適切に対応をしながら成約に結びつけることはあらゆる自動車メーカーの目標です。アーバン・サイエンスの世界的に認められたエンタープライズ・リード・ソリューションは、業界切っのトータル・リード・マネジメントシステムであり、高品質のリードを獲得し、それらに対しクレンジング、加工及びスコアリングを施してからディーラーに配信します。またリードを受領した瞬間から成約に至るまでの間、リードに対するフォローの追跡調査や、パフォーマンスをレポートします。



リード・レポート・ダッシュボードのサンプル画面

エンタープライズ・リード・ソリューションはベスト・プラクティスを活用したリード・ソース管理を実施します：

- ・ 購入時の効率性改善: 知識や人脈を活かし、交渉や契約をまとめながら、サード・パーティーから購入するリードの価格設定を最適化
- ・ ROIの改善: 分析を活かし、販売あたりのコスト、成約率、予算、目標販売台数を継続的に最適化する施策の推奨

成功への方程式：
統合、保護及び補正：

- ・ 25を超えるリード管理システムを統合し、リアル・タイムでリードのステータスを取得
- ・ リードの取得順ソート・プロセスの自動化によるリードの見直し発生防止
- ・ 不正なリードの除去及び無効なリードの訂正あるいは削除

取り扱いの差別化により、
各リードに配分するマーケティング・リソースを最適化：

- ・ 柔軟性: 規模を問わず独自のビジネスルールを設定
- ・ ROIの改善: 最適な対応を特定し、最小限のコストで売上げを増大

リードを効率よく売上げに結びつけるには。

詳細については
urbanscience.jp をご覧ください

五つのモジュールによる優れたデジタル戦略

リード収集・最適化

売上げの増加やROIの向上は、リードの適切なミックスを実現することから始まります。アーバン・サイエンスは、以下のようなサード・パーティーからリードを購入して活用する際の全局面を管理します：契約、交渉及び購入；継続的なソース別、ミックス別リード・パフォーマンス分析；最も高い売上げ及び/またはROIを生み出すための最適化。当社の最適化分析は、サード・パーティー由来のリードに留まらず全てのリード・ソースに対応し、ひいてはROIを最大化します。

リード捕捉・配信

リードの収集は最初のステップに過ぎません。リード捕捉・配信はリードが正しく取り扱われるよう、適切な相手に配信するための基盤となります。アーバン・サイエンスは全てのソースからリードを捕捉します。そして、サード・パーティー由来のデータの追加や購買履歴により、リードを検証、標準化及び強化し、適切な相手に転送します。これら全ての処理はリアル・タイムで行われます。

Lead Qualification Services™

アーバン・サイエンスのリード評価サービスは、データ・マイニングと数理統計モデルの構築により一定時間内に成約に結びつく可能性が最も高いリードを特定します。

リード評価サービスにより、リードの質を管理し、各リードに対してディーラーのリソースを効果的に配分できるようになります：

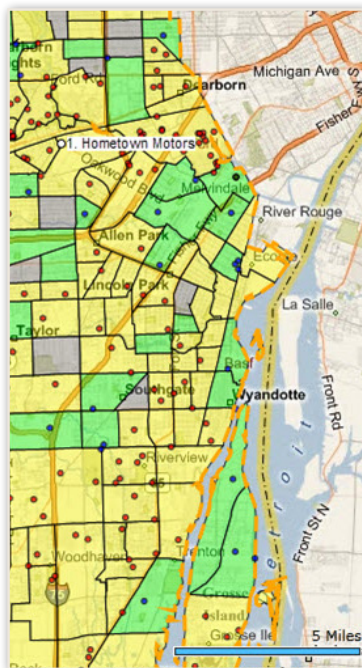
- モデルが特定した予測成約率上位50%のリードで80%を超える売上げを達成
- あらゆるソースからのリードをリアル・タイムまたはバッチ処理でスコアリング

リード管理エンジン

スコアリングやセグメント化だけではパフォーマンスの改善にはつながりません。マーケティング担当者は顧客セグメント毎に個別の対応を行う必要があります。リード管理エンジンは、リードをフォローする担当者にどのようなコミュニケーションが成約に効果的であるかを把握させるために、顧客セグメント毎に適切な対応が示される、高度なビジネス・ルール・エンジンです。

リード分析レポート

自動車メーカーは、企業、フィールド及びディーラー・レベルで業績を測定し、どの評価指標が最も重要であるかを特定する一貫性のある方法を必要としています。アーバン・サイエンスが提供するオンラインで役割ベースの分析レポート・エンジンは、各レベルを詳細に検討しながらディーラーのパフォーマンスを向上させるKPIを特定します。



▲ 成約 / 不成約
リードによる成約結果のマッピング

要因分析によるパフォーマンスの向上：

レポート

- ダッシュボード：特定されたエリアにおいてとるべき行動があるかどうかを示すKPIを表示
- リード配信：特定の期間におけるリードの量を、ソース、優先度、モデル及びキャンペーン別に表示
- リード・マップ：リードや販売及び成約、不成約の状況を地図上に表示
- コンタクト状況：応答時間、コンタクト方法、コンタクト率（リードの優先度別）など、フォロー状況の詳細を表示
- 成約率：一貫した算出方式の適用に基づく、ソースやモデル別の（リードの優先度別）パフォーマンスを測定
- ソース・パフォーマンス：各リード・ソースの、リード供給量、成約率、販売あたりのコストなどを追跡調査
- 利用状況分析：役割毎のレポート使用状況を監視
- インボイス：リード・ソース及びディーラー毎のインボイスの状況を表示

ディーラー・ツール

- 直感的に利用できるウィザード形式のツールにより、プログラムの登録やユーザー認証を簡単に行えます

担当者の連絡先

小林 謙一 | Kenichi Kobayashi
シニア・コンサルタント
kkobayashi@urbanscience.com
+81 (0)3 6860 4855

