

データ連携によって、一貫性のある顧客対応が可能

マドック クロスチャネル マーケティング

商品管理や購買履歴のデータをまとめて管理！

クロスチャネル マーケティングとは

マドックでは、他のチャネルで得られた顧客情報を実店舗での接客や EC サイトなどの施策に反映させることで、顧客に対して一貫性のある対応をおこなうことを可能します。それにより、顧客がサービスを利用して得られる体験を向上させ、丁寧なサービス提供や高い質を感じる一貫性のあるサービス提供がおこなえるようになります。



クロスチャネル マーケティングの内容



豊富な経験を持ったITコンシェルジュがサポート！

ウェブ集客に関するアドバイスやウェブマーケティングなど内容は多岐に渡ります。例えると御社のウェブ担当者といったイメージです。その都度発注するより、一緒に考えて欲しい！広告効果をどんどん高めていきたい！などのお客様のニーズにお応えするサービスになります。



利便性と満足度を高めるCRMコンシェルジュがサポート！

システムソリューションを得意とする弊社のCRMコンシェルジュが、御社に最適なプランをご提案しながらCRMの構築を御社と共に開発していきます。中長期の視点で戦略目標を立て、短期で実行可能なレベルに施策を落とし込み、マイルストーンを設定し、御社と共に構築していきます。

そして、ブランドマーケティングへ

商品やサービスが売れている時代では、マーケティングだけでもよかったのですが、現代のようにほとんどの商品やサービス市場が成熟期で売れない時代では、インパクトのみのマーケティングは行き詰まりを見せています。これからは、ブランドを起点として自社及び商品やサービスの価値を高め、中長期的に売れる仕組みを作る「ブランドマーケティング」が必要になっています。マドックでは、デジタル戦略からアナログ戦略までの「トータルソリューションサービス」をご提供しています。



● マドック クロスチャネル マーケティングは

ウェブマーケティング施策の効果測定がしやすいことが挙げられる。その効果測定するのに専門的な知識と作業が必要になります。また、お客様の業務の理解と既存システムの把握を確実にし、それらの課題を明確にして、最適な情報システムをご提案いたします。お気軽にご相談ください。



マドック クロスチャネル マーケティングのお問い合わせはこちらまで