

# 多くのデータを活用して機会を創出

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャネル、パートナー、システム間で連携させます。顧客に印象付ける絶好の機会となるでしょう。



## データの一元管理

モバイル、ウェブ、CRM、オフラインのデータを連携させ、カスタマージャーニーを一元管理します。



## ユーザー体験の向上

コードを減らしてサーバーサイドと統合することで、アプリのクラッシュを減らし、ページの読み込み速度を向上させます。



## データ品質の向上

データの正確性を確保するために、異なるソースからの大量のデータをクレンジングし、標準化します。



## 迅速化

250以上の統合機能があらかじめ実装されており、新しいツールやイニシアチブのテスト・展開が可能です。



## マーケティング施策の調整

チャネル、パートナー、スクリーンを横断するマーケティング施策を練り上げます。



## データ保護

強力な暗号化、ガバナンスコントロール、ライブモニタリングにより、顧客のデータを保護します。

世界有数の先進的なブランドから信頼を得ています



「mParticleを統合してから8ヶ月で、チャネル同士が実際にやりとりする相互接続システム全体を構築できました。  
急速に変化する世界の中で、存在感を示すことができます」

Ramsey Kail  
マーケティンググループ プロダクトマネージャー

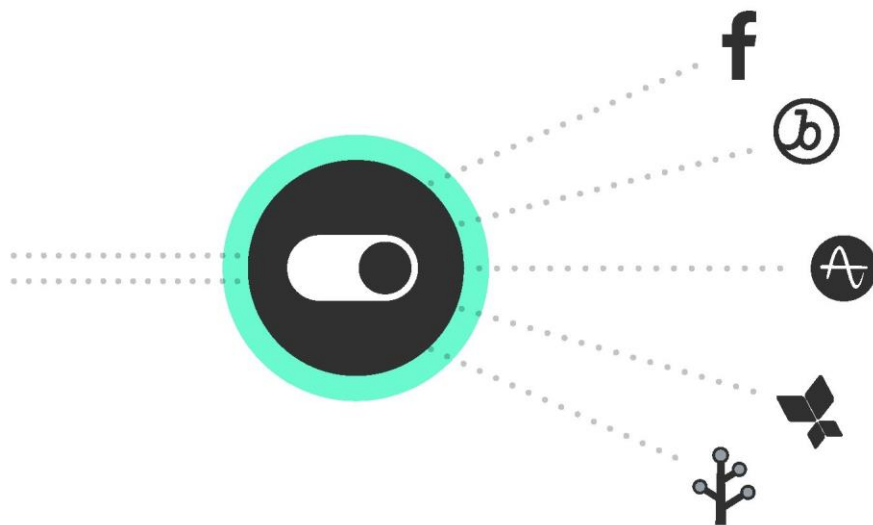
# 新しいツールの迅速な実装

## 課題

マーケティング担当者は、競合他社を凌駕し、顧客とともに進化し、常に変化するマーケティングツールや分析ツールのエコシステムに対応するために、継続的なイノベーションを行う責任があります。しかし、エンジニアリング上の制約やアプリの開発サイクルの関係で、新しい取り組みやツールの立ち上げに支障をきたすことも少なくありません。

## ソリューション

mParticleは、主要ツールと接続するコネクタ250以上を実装したアジリティレイヤーを提供し、マーケティング担当者がクラス最高の成長スタックを迅速に構築できるようにします。ツールは数クリックで有効になり、SDKやコーディングは不要です。



## メリット:

- ✓ **ツールを迅速に展開:** 数クリックで新しいマーケティングツールを立ち上げて実行できます。
- ✓ **ツール比較が容易:** 専用データセットを異なるツールで共有し、迅速にテストできます。
- ✓ **ベンダーによるロックインを回避:** 過去のデータを新しいツールで再生できます。



ベンダーの導入期間を18ヶ月から8日に短縮。



新しいマーケティングパートナーのオンボーディング時間を3営業日短縮。



直接統合した場合よりも50%早く新しいベンダーを導入。

## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数の先進的なブランドから信頼を得ています。



詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)

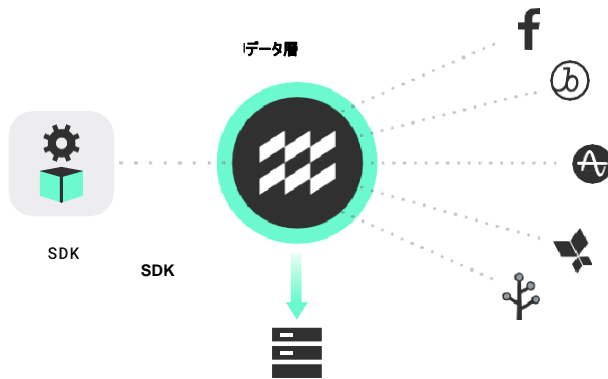
# SDKのオーバーヘッドを排除

## 課題

モバイルアプリの分野では、テクノロジープラットフォームがマーケティング担当者の頭痛の種を解消する一方で、エンジニアリング担当者に新たな課題を突きつけるだけでなくユーザー体験にも影響を及ぼしています。これは、デフォルトの実装方法がSDKのインストールであるため、製品体験に負荷がかかり、エンジニアリングのオーバーヘッドが大きくなるためです。

## ソリューション

mParticleは、単一のSDKを使用してデータを一度収集し、数クリックで250以上のマーケティング、分析、BIツールに転送することができます。これにより、複数のSDKを実装・維持する必要がなくなり、マーケティング担当者が成果を上げるために必要なツールにアクセスできるようになり、リソースをコア製品の開発に集中させられるようになりました。



## メリット:

- ✓ **ツールを迅速に展開:** 数クリックでマーケティングチームや分析チームに必要なツールを実装できます。
- ✓ **エンジニアリング時間を削減:** 新しい統合機能の展開と保守に単一のAPIを使用することで、エンジニアリングの生産性を最大化します。
- ✓ **ユーザー体験の向上:** アプリ内のサードパーティのコードを減らし、より高速で安定したユーザー体験を実現します。
- ✓ **アプリのダウンタイムを削減:** アプリストアの承認を再取得することなく、新しいツールを追加できます。

## venmo

mParticleを使用して、iOSおよびAndroidアプリから1日あたり1億300万件以上のイベントを収集。

## Postmates

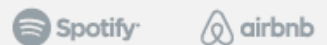
複数のSDKを統合し、1,000時間以上のエンジニアリング時間を削減。

## Lilly Pulitzer

1ヶ月で80時間のエンジニアリング作業を削減。

## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数の先進的なブランドから信頼を得ています。

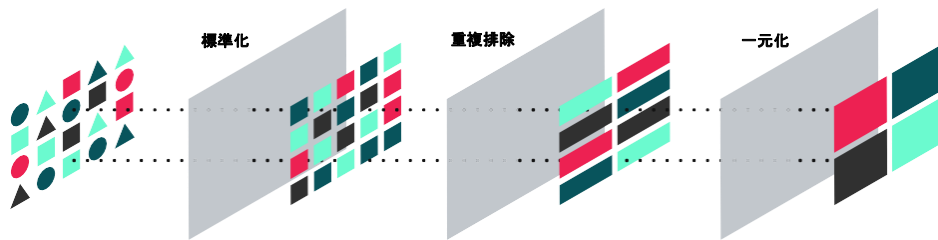


詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)

# データ変換

顧客データは、多数の各種ソースから、それぞれ独自のフォーマットで生成されています。mParticleは、大量の構造化・非構造化データを標準化、結合、整理し、テクノロジースタック全体で共有するためのデータ変換機能を提供します。



## ハイライト:

- ✓ **カスタムルール:** カスタムLambda関数を使用して、受信データを体系的にクレンジング、重複排除、標準化することができます。
- ✓ **カスタムマッピング:** コードを変更することなく、受信したイベントをベンダーの事前定義済み分類にマッピングします。
- ✓ **変更管理:** 職務ベースの権限設定により、変更を適用できるユーザーを制御・監視します。
- ✓ **データの充実化:** 他のチャンネルや強化パートナーからの追加コンテキストや洞察によってデータを補完します。
- ✓ **統合プロフィール:** 生のイベントデータを統合プロフィールに集約し、分析ツールと共有することができます。
- ✓ **管理されたETL:** ホスト型ETLサービスにより、データを準備し、データウェアハウスに瞬時にロードできます。

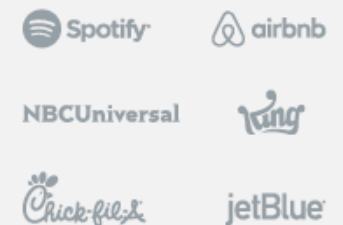
「私たちのチームは、すべてのツールでデータの平等性を管理できる mParticleの能力に大きく依存しています。これにより一貫性を保ちながら迅速に行動することができます」

Tanner McGrath  
リードプロダクトマネージャー



## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数の先進的なブランドから信頼を得ています。

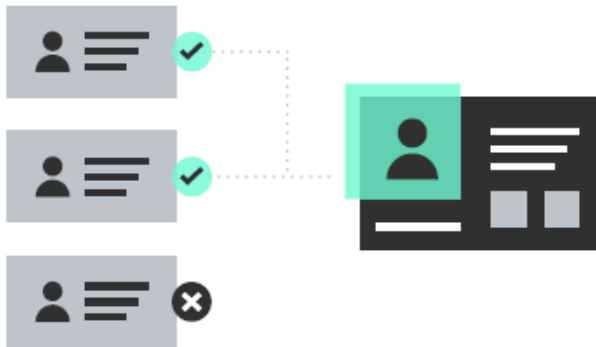


詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)

# 高度なIDソリューション

現代の消費者は、さまざまなタッチポイントでブランドと接する機会があるため、もはや単一のIDを持つことはありません。mParticleは、デバイス、チャンネル、プロパティをまたがって匿名と既知のIDをどのようにリンクさせるかを企業がコントロールできる、柔軟なIDソリューションフレームワークを提供します。マーケティング担当者は、高度なIDソリューション機能により、250以上のマーケティングおよび分析パートナーとのエコシステムにおいて、統一されたユーザープロフィールを即座に有効化し、ターゲティングと測定を改善することができます。

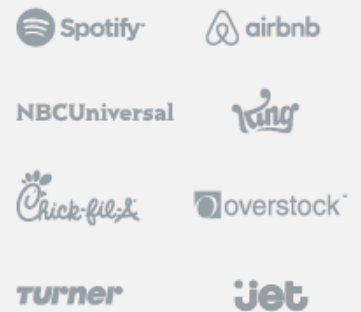


## 機能:

- ✓ **柔軟な階層構造:** 決定論的なマッチングを行うために、どの識別子を使用するかを選択します。
- ✓ **プロファイル管理:** データ収集のタイミング、プロファイルの作成、結合、更新、共有のタイミングをコントロールします。
- ✓ **セキュアな移植性:** 異なるチームやチャンネル間でIDを共有する度合いを設定します。
- ✓ **ID API:** 匿名から既知へのユーザーの状態遷移を管理します。
- ✓ **統合プロフィール:** リアルタイムで更新されるユーザー中心の活動履歴にアクセスできます。
- ✓ **長期保存:** プロファイルは90日間保存され、必要な期間だけ延長できます。

## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数のブランドが、マーケティングパフォーマンスの向上、分析の強化、顧客体験の変革のためにmParticleを利用しています。



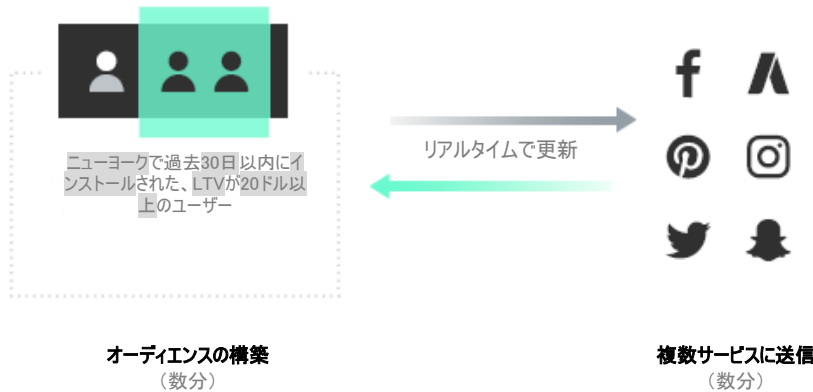
## 詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)

# AudienceSync



マーケティング担当者にとって、オーディエンスセグメントの作成と維持は簡単な作業ではありません。AudienceSyncは、モバイル、ウェブ、CRMで収集したユーザー属性を組み合わせ、オーディエンスを作成し、FacebookやGoogleなどのプラットフォーム、各種DSPやSSP、顧客対応プラットフォームでそれらのオーディエンスを瞬時に共有して、すべてのチャンネルで同期させることができます。



## Features:

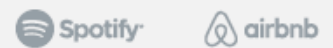
- ✓ **リアルタイムで更新:** オーディエンスは秒単位で再計算され、条件を満たしたユーザーや転換したユーザーを追加・削除します。
- ✓ **A/Bテスト:** オーディエンスをテスト用バリエーションに分割し、異なるクリエイティブ、メッセージ、チャンネルをテストします。
- ✓ **ライフタイム・オーディエンス:** 拡張された時間枠と頻度の低いイベントに基づいて、ユーザーをセグメント化し、ターゲティングできます。
- ✓ **マーケティング担当者が使いやすいUI:** ドロップダウンメニューとブール論理を使って、専門知識がなくてもオーディエンスを構築できます。
- ✓ **オーディエンスの共有:** オーディエンスセグメントを他のブランド、代理店、チームと安全に共有できます。
- ✓ **一括処理:** 数クリックで、複数のオーディエンスを検索、整理、連携できます。

## 上位のオーディエンスコネクション

Facebook  
Instagram  
Snapchat  
Pinterest  
Twitter  
Adobe Audience Manager  
Google Doubleclick  
Oracle Responsys  
Sailthru  
Urban Airship  
Treasure Data  
Braze  
Appnexus  
Criteo

## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数の先進的なブランドから信頼を得ています。



詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)

# 同意の管理および有効化



マーケティング担当者は、すべてのデジタルタッチポイントで消費者のプライバシー設定を尊重する責任があります。mParticleの同意管理スイートにより、企業はカスタマージャーニー全体で同意の収集、保存、有効化をシームレスに行うことができます。

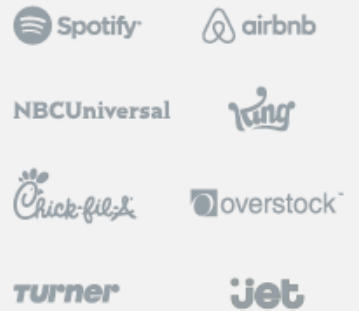
mParticleID OP19832-9841651-W84651...	顧客ID 4508WC-798L	Eメール sara.jonsonn@gmail.com	
分析 同意取得済み 	[判読不可] [判読不可] d Product	アクティビティ 購入	
タイムスタンプ 18/02/12 午後08:42	デバイスID bad354879-41984651-35	Eメール 同意を拒否 	
市 Hawkins, Indiana	最終更新日 2018/03/30 午前 10:53	LTV \$50.89	
アクティビティ 同意済み	プッシュ通知 同意取得済み 	アクティビティ 購入	

## ハイライト:

- ✓ **取得:** 複数のデバイス、バックエンドシステム、パートナーにまたがって同意を取得します。
- ✓ **一元化:** 同意許諾を、匿名ユーザーと既知ユーザーの両方のプロフィールに結びつけます。
- ✓ **有効化:** どのようなデータをテクノロジースタックと共有するかを、得た同意に基づいて管理します。
- ✓ **共有:** 提携するプラットフォームと同意許諾をリアルタイムで共有します。
- ✓ **保存:** オンデマンドでユーザー設定を検索・閲覧できる機能で、同意の証明を提示します。
- ✓ **更新:** ユーザープロフィールは、最新の同意判断を基に更新されます。

## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数のブランドが、マーケティングパフォーマンスの向上、分析の強化、顧客体験の変革のためにmParticleを利用しています。



詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)

# 広告宣伝の効率化

## 課題

消費者データは通常、さまざまなシステムに分散しており、マーケティング担当者はオーディエンスセグメントの構築と維持に膨大な時間を費やさざるを得ません。エンジニアリングでリクエストを処理するのを待って、個々のプラットフォームにオーディエンスリストをアップロードするのは時間の無駄です。

この間に、消費者はオーディエンス内外で不適格となるような行動をとり、オーディエンスは陳腐化するでしょう。その結果、マーケティング担当者は効果のない広告に無駄なコストを費やし、無関係なメッセージで消費者を苛立たせてしまいます。

## ソリューション

AudienceSyncはオーディエンスの一元管理を可能にします。これによりマーケティング担当者は、複数のチャンネルにまたがるリアルタイムのオーディエンスセグメントをわずか数分で構築・有効化し、いつでもどこでも同期させることができます。例えば、mParticleは、抑制リストを複数の有料メディアプラットフォームと同期させ、キャンペーン費用がターゲットにすべきでない人に使われないようにします。ユーザーがチャンネルでコンバートすると抑制リストは更新されます。



## メリット:

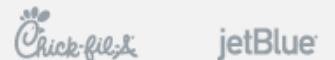
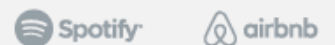
- ✓ **迅速化:** 手作業によるリスト作成とメンテナンスの手間を省き、キャンペーンの立ち上げ・実行を迅速化します。
- ✓ **獲得単価の低減:** オーディエンスは継続的に更新され、すでにコンバートしたユーザーに無駄なコストをかけないようにします。

「mParticleでは、オーディエンス抑制リストをマーケティングパートナーに渡すことができ、無駄な広告費を30~40%削減できます。」



## mParticleについて

mParticleの顧客データプラットフォームは、すべてのデータを統合し、チャンネル、パートナー、システム間で連携させます。世界有数の先進的なブランドから信頼を得ています。



詳しくはこちら

[www.mparticle.com](http://www.mparticle.com)



# mParticleの導入相談はDearOneへご相談ください

DearOne

mParticleの導入は、  
株式会社 DearOne が伴走支援します



株式会社 DearOne は、株式会社 NTT ドコモのマーケティング分野における新規事業型子会社です。mParticle をはじめとした最新鋭の MarTech ツールの目利きから、それらツールを活用したデジタルマーケティング戦略全体設計、ユーザー行動軸での分析 / 示唆出し、One to One マーケティング施策実行支援、企業公式アプリの開発からグロースハック支援など、クライアントの事業成長にコミットする、グロースマーケティングの伴走支援を行っています。

## MA ツール導入支援



### プロダクト指標設計

- KGI、KPI、必要イベント設計 (タクソノミ設計)
- データ連携設計 (製品情報 / 売上連携)



### 技術支援

- SDK タグ設置
- データ連携構築
- データ投入
- 施策ツールへの連携確認



### オンボーディング

- セグメンテーション設定
- 分析
- ダッシュボード設定



### グロース支援

- データ分析 / 示唆出し
- 施策の効果検証
- 戦略見直し、打ち手更新

Start

Growth

DearOne

社名	株式会社 DearOne
設立	2011年5月26日
代表	河野 恭久
資本金	1億円
住所	東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル
事業内容	スマホアプリ開発 グロースマーケティング支援

[お問い合わせはこちら](#)