



ClubNets



純国産 DX ソリューション

KeepData Hub

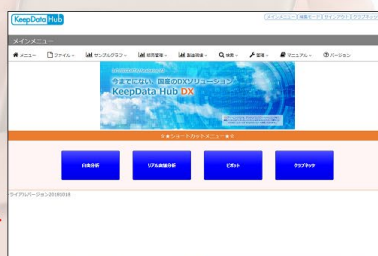


2019/7/10

クラブネッツとKeepdata、『+ DIRECT』と『KeepData Hub』の連携で業務提携

『+ DIRECT』に集積されるマーケティングデータを、超高速のビッグデータ解析ツール『KeepDataHub』へ連携し、データ統合、集計・解析・グラフ化、レポート出力などの経営戦略情報を、常時参照・即時出力可能に。

株式会社クラブネッツ（東京都渋谷区、代表取締役社長：富安 仁、以下「クラブネッツ」）は、ビッグデータ解析やマルチテナント型運用管理システムの企画・開発・販売などを行うKeepdata株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：澁谷 紳一郎、以下「Keepdata」）と、サービス連携に関して業務提携いたしました。今回の提携によって、『+DIRECT』と『KeepData Hub』をインターフェースで連携することによる「経営レポート出力の高速化」が実現、企業によって異なるKPI設定、データ解析論理、分析レポート形式に完全適合する形で、「経営レポートの常時参照や即時出力環境」を提供できるようになります。



+DIREC の管理画面をカスタマイズし、分析・解析データ参照の導線を設置

LINE公式アカウントを販促に最大限に活用できる『+DIRECT』

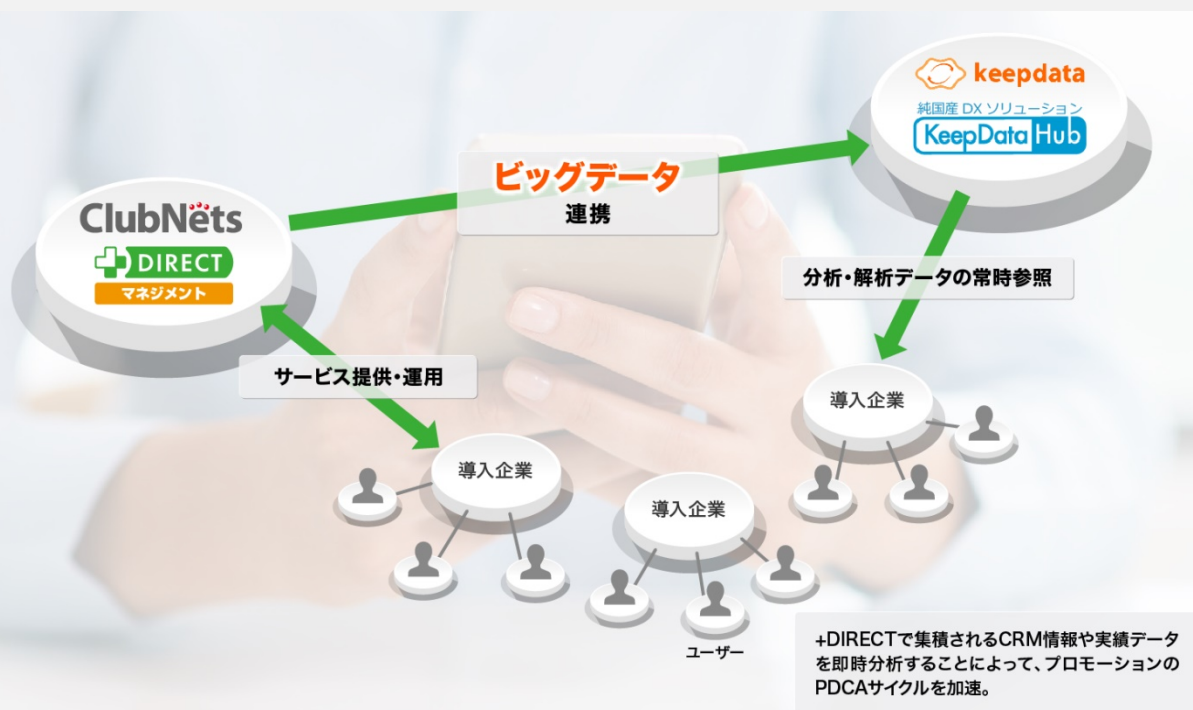
『+DIRECT』は、企業や店舗の「LINE公式アカウント」に登録される「友だち」のUIDや基本情報を即時同期しながら、更に高度なセグメント情報の取得、セグメント毎のコンテンツPUSH配信、既存顧客データベースとの連携や連結、SNSに主軸を置いたCRMシステムの構築など、SNSマーケティングで生じる様々な課題を解決するための統合的・複合的なソリューション型ASPサービスです。

今までにない、国産のDXソリューション『KeepDataHub』

企業が大量に蓄積・散在している様々なデータを「利活用できるデータ」へと変化させるだけでなく、デジタルトランスフォーメーション（DX）により、データ集計業務の負荷や工数削減、業務プロセスの見える化、潜在的可能性の発見、経営判断のスピード化など、データの整理や適正な分析から生み出される改善点を、高速かつ明確に炙り出すのが『KeepDataHub』です。

※デジタルトランスフォーメーション = ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念

今後は、このビッグデータの高速解析環境を活用し、企業のマーケティング活動におけるPDCAサイクルの高速化、ポジショニングの最適化、競争力強化、CRM効果の向上などの課題を個別企業毎に解決するとともに、様々な経営判断を的確かつスピーディに実行・反映できる環境の提供（マーケティング戦略構築プロセスのICT化）に取り組んでまいります。



2019 News Release

株式会社クラブネッツについて

数多くの店舗販促サービスを取り揃え、店舗・企業にあったソリューションを提供しているIT販促の総合商社です。販促システムやサービスの提供を通して、全国150以上の販売パートナーと共に、企業・店舗・消費者の流動化や活性化を図ることにより、地域社会へ貢献することを企業理念としています。

株式会社クラブネッツ会社概要

代表者：代表取締役社長 富安 仁

資本金等：2億5千3百95万円（資本金：8千5百万円/資本準備金等：1億6千8百95万円）

本社：東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F

設立：2004年9月30日

URL：<http://www.clubnets.jp/>

Keepdata株式会社について

Keepdataのソリューションや製品は、全て日本発という特徴があります。シンプルなコンセプトの独自エンジンにより、超高速ビッグデータ検索／分析を実現し、社内外のデータを利活用。データの見える化を通して、企業の業務改善や新規ビジネスの確立を支援しています。

Keepdata株式会社

代表者：代表取締役社長 澁谷 紳一郎

資本金：3億3千470万円

本社：東京都中央区日本橋本石町3-3-16 日本橋室町ビル7階

設立：2009年

URL：<https://www.keepdatahub.asia/>