

『Hybrid Satisfia®』の販売を開始

～ECサイトとの連携機能を搭載する事で顧客情報の一元管理が可能に～

流通・サービス業向けパッケージ・ソフトウェア開発などを行う株式会社ヴィンクス（本社：大阪市北区、代表者：代表取締役 社長執行役員 藤田 俊哉、以下「ヴィンクス」という）は、CRMシステム『Hybrid Satisfia®』を2015年11月16日より販売致します。

『Hybrid Satisfia®』は、ヴィンクスのCRMシステムであるSatisfia®に対して要望が多かったO2OとしてのEC連携機能追加や、構成技術の更新(*1)などを行いリニューアルした製品です。会員数が数万人（10店舗前後）の比較的小規模な企業から、会員数1,000万人超（200店舗以上）の大規模企業までをカバーし、これまでに国内34社（2015年10月現在）に導入頂いているSatisfia®の知見を活かした製品となっております。

1. 製品概要

『Hybrid Satisfia®』は、顧客管理（マーケティング含）・ポイント管理（FSP）・情報分析の3モジュールから構成されるCRMシステムです。POSシステムやECサイト等との間で、顧客情報や購買情報を連動し、顧客と購買（ポイント含む）を一元管理する事で、導入企業におけるOne To Oneマーケティングを実現します。

2. 製品の特徴

① O2Oに向けたCRM統合が容易

ヴィンクスのPOSシステムである「ANY-CUBE®」との連携機能に加え、『Hybrid Satisfia®』ではECサイトやモバイルアプリ等のオンライン向け連携機能を装備しています。連携機能呼び出すことで、従来よりも、短期間、低コストで、店舗とECをつなぐO2Oに向けたCRM統合システムを構築する事が出来ます。

結果、下図のように店舗会員情報とネット会員情報の集約のみならず、会員情報に紐づく売上履歴、会員毎のポイント管理（付与や利用の履歴含む）を一か所で把握出来るようになります。



② 柔軟なサービス提供が可能

「L i t e」「S t a n d a r d」「E n t e r p r i s e」(*2)の3つのエディションがあり、パッケージ販売やASPサービス（ヴィンクスデータセンターに専用環境を構築する）といった販売形態(*3)があります。また、各エディション共に、顧客管理のみ、ポイント管理のみ、といったモジュール販売形態にも対応しており、企業規模や実施したい施策に応じて、導入形態が選択可能です。

③ 効果的なマーケティングが可能

会員の売上履歴分析から企画した販促情報の登録や、販促活動結果としての販促効果分析が可能です。たとえば、店舗でレシート印刷される特典（クーポン等）のような次回来店に向けた動機付け販促や、ネット会員に対してのみの特典を付与して実店舗へ誘導するといった販促が可能であり、会員の特典利用率等の効果分析機能を利用する事で、次回販促企画を見直す等の効果的な活動が可能になります。

3. 当リリースに関する問合せ先

株式会社ヴィンクス

営業本部 営業推進部

TEL : 03-3846-5470

お問合せフォーム：https://www.vinx.co.jp/contact/form_eigyo_f.html

(*1) …

印刷用ライブラリとして下記のオープンソースを利用しております。

Affero General Public License (AGPL)。iText Ver.5.1.0。

(*2) …

安定稼働の目安として、「L i t e」はPOS台数で30台未満、「S t a n d a r d」はPOS台数で500台未満、「E n t e r p r i s e」はPOS台数で500台以上の規模を持つ企業をターゲットとしております。ECサイトとの連携に際しては、会員数や取引数を踏まえて、対応するエディションを提案させていただきます。

(*3) …

将来的には、クラウドを利用したサービス提供も予定しています

以上