

2022年1月24日

報道関係者各位

株式会社オプティム
(東証一部、コード:3694)

お店とお客様を簡単につなげるクラウドサービス 「デジタマ」を発表

店頭接客管理からメール自動配信、顧客管理、Web サイト管理といった
デジタルの力で、来店客をお得意様へ育成します

AI・IoT・ビッグデータプラットフォームのマーケットリーダーである株式会社オプティム(以下 オプティム)は、マーケティング DX サービス「OPTiM Digital Marketing」の新しいサービスラインアップとして、中小規模事業者のための顧客管理サービス「デジタマ」を発表いたします。

オプティムは「OPTiM Digital Marketing」の導入、運用を支援する活動の中で、特に中小規模事業者において、顧客との接点強化に関する統合的なサービスの必要性に着目し、「デジタマ」を提供する事としました。「デジタマ」を利用することで、街の時計店、宝飾店、ホビーショップなどに最適な、店頭接客管理やメール自動配信、Web サイト管理といった一連の機能をノンカスタマイズで簡単にご利用いただけます。また、各パートナー企業様の BPO サービス*1 と組み合わせて「デジタマ」を提供する事により、中小規模事業者のシステム導入、運用のリソース不足などが解決いたします。本サービスは、2022年2月上旬から販売開始いたします。

■「デジタマ」とは

「デジタマ」は、中小規模事業者のデジタルマーケティングを支援する統合型顧客管理サービスです。「デジタマ」という製品名には、デジタルでカスタマー(お客様)を玉(ギョク)のように大切な対象として大事に育てていく、絆を深める、寄り添う、という意味を込めており、「OPTiM Digital Marketing」に搭載されている豊富な製品機能を元に、小売業に特化した店頭接客管理、Web サイト編集、顧客情報管理、メール自動配信の機能を中小規模事業者向けに集約して提供します。

本サービスを利用することで、お店のオーナーが自社 Web サイトの管理運営や、Web サイトや店舗へ訪れたお客様の会員情報管理、会員へのメールマガジンやセグメントメールの配信自動化などを簡単に使えるようになり、中小規模事業者の販促業務における DX を大きく推進します。



■「デジタマ」の特長

◆SaaS 型のシステム構成により低コストで中小規模事業者のデジタル販促を実現



◆メールによる集客促進やアフターフォロー施策の実現

メール配信設定

施策名

配信セグメント

チャンネル メール

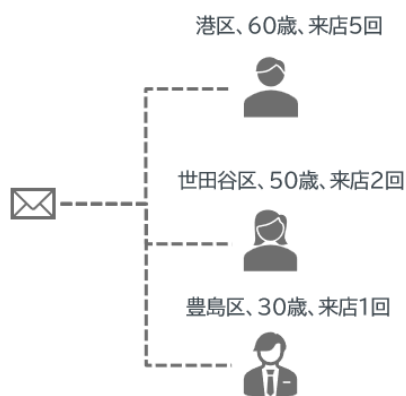
タイトル

コンテンツ テキスト OHTML

 先日のご購入商品は如何でしょうか。
 同一メーカーの新商品も発売開始しております。
 是非、お立ち下さい！

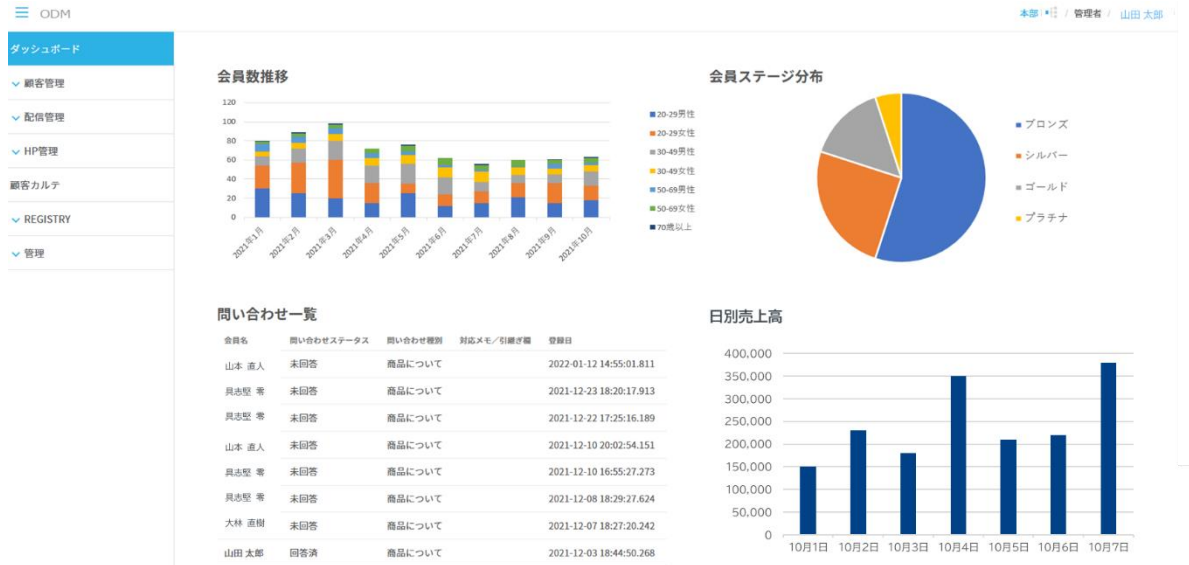
タイミング 即時 日時指定

確定



◆業種特化機能 小売業向け接客支援機能「顧客カルテ」

◆顧客情報の可視化「ダッシュボード」



◆メール配信文面、Web サイトの雛形の提供

メール文面テンプレート

離脱客向け来店誘導	優良客向けプレミア施策	全体向けイベント告知
配信先 前回来店:3カ月以上経過 文面 <お客様氏名>様 先日のご来店後、ご検討状況は如何でしょうか？ 現在、ご購入商品のキャンペーンを実施中です。 ご来店をお待ちしております！	配信先 前回来店2カ月以内 & 回数5回以上 文面 <お客様氏名>様 ご愛用頂き、有難うございます。 次回のご来店時には、500円分の割引引きクーポンをご使用頂けるキャンペーンを実施中です。 ご来店をお待ちしております！	配信先 来店客全員 & XX地域 文面 <お客様氏名>様 ご愛用頂き、有難うございます。 この度、世田谷区XXにて出店いたします。 ご来店をお待ちしております！

Webサイトの雛形



■今後の展開

今回の小売業向け店頭接客機能「顧客カルテ」に加え、サービス業や医療業などへの業種特化機能や業種テンプレートを順次、展開していく予定です。

また、BPO サービスを提供するパートナー企業との連携により、Web サイトの更新やメール配信などの業務を代行するサービスを提供する予定です。

■「デジタマ」製品情報

「デジタマ」の詳細は以下の Web サイトをご覧ください。

<https://www.optim.co.jp/optim-digital-marketing/digitomer/>

※1 BPO サービス:ビジネスプロセスアウトソーシングサービスの略。Web サイト編集やメール文面作成などの、企業活動における業務プロセスの一部を請け負い、業務代行をおこなうサービス。

【オプティムの目指す、オプティマル事業とは】

～Optimal【形】最適な、最善の、最も有利な～

急速なインターネット普及に伴い、これまでネットを利用したことのないユーザーがネットを利用する機会が増えており、このユーザー層にとって現状のネットは必ずしも使いやすいものではありません。このような状況にあって、ネットを空気のように快適で、息をするように無意識に使えるサービス・インフラに変えていく。オプティマル事業とは、そのためのオプティム独自の最適化技術によるサービス事業の総称です。

製品情報: <https://www.optim.co.jp/services>

Facebook ページ: <https://www.facebook.com/optimjpn>

Twitter ページ: https://twitter.com/optim_jpn

【株式会社オプティムについて】

商号: 株式会社オプティム
上場市場: 東京証券取引所市場第一部
証券コード: 3694
URL: <https://www.optim.co.jp/>
OPTiM SAGA: 佐賀県佐賀市本庄町 1 オプティム・ヘッドクォータービル
(佐賀本店)
OPTiM TOKYO: 東京都港区海岸 1 丁目 2 番 20 号 汐留ビルディング 21 階
(東京本社)
OPTiM KOBE: 兵庫県神戸市中央区小野柄通 7 丁目 1 番 1 号 日本生命三宮駅前ビル 11 階
代表者: 菅谷 俊二
菅谷 俊二
主要株主: 東日本電信電話株式会社
富士フイルムビジネスソリューション株式会社
設立: 2000 年 6 月
資本金: 443 百万円
主要取引先: NTT コミュニケーションズ株式会社、株式会社 NTT ドコモ、株式会社大塚商会、
キヤノンマーケティングジャパン株式会社、KDDI 株式会社、株式会社小松製作
所、ソフトバンク株式会社、西日本電信電話株式会社、パナソニック ソリューショ
ンテクノロジー株式会社、東日本電信電話株式会社、富士フイルムビジネスソ
リューション株式会社、リコージャパン株式会社など(五十音順)
事業内容: ライセンス販売・保守サポートサービス(オプティマル)事業
(IoT プラットフォームサービス、リモートマネジメントサービス、サポートサービ
ス、その他サービス)

【Copyright・商標】

※ 記載の会社名および製品名は、各社の登録商標および商標です。

※ 本プレスリリースに記載された情報は、発表日現在のものです。商品・サービスの料金、サービス内容・仕様、お問い合わせ先などの情報は予告なしに変更されることがありますので、あらかじめご了承ください。

【本件に関する報道機関からのお問い合わせ先】

株式会社オプティム 広報・IR 室 村上
TEL: 050-1743-2263 FAX: 03-6435-8560
E-Mail : press@optim.co.jp

デジタマ Web サイト : <https://www.optim.co.jp/optim-digital-marketing/digitomer/>