

## 関係各位様

平成 27 年 5 月 7 日

### 「アウトバウンド・データから感情分類グラフを作成し マーケティングに応用」

株式会社シーアンドイーマイクロ（神奈川県横浜市、代表取締役 正川 晋一）は、2014 年に実施したビジネス開発業務の内、アウトバウンドコール・データを用いて感情分類グラフを作成し「低コスト・マーケティング」に応用

#### ◆感情分類グラフを作成しマーケティングに応用

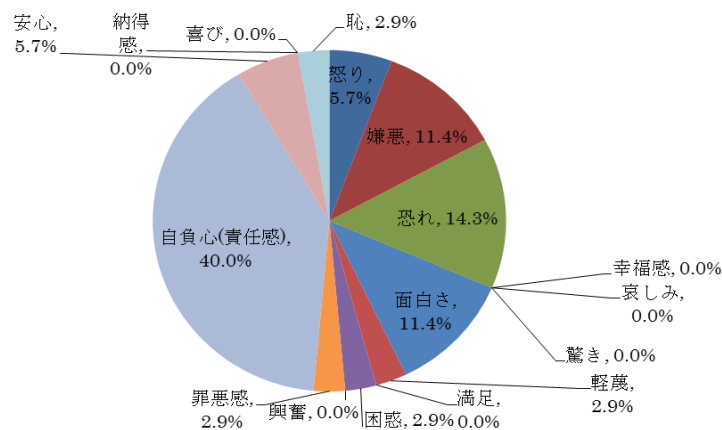
面識を持つまでハードルが高いとされる新規開拓営業において、ハードルを下げて頂くための手法を考案するため、2014 年に実施したアウトバウンドコール・データを用いて感情分類グラフを作成。そこから「お客様の自負心（責任感）」へ繋がるマーケティングが大切と結論付けました。また、この結論を得て「新規開拓と事前準備」、「商材と販売方法」を工程化し低コストで応用いたします。

結論：

- ・お客様の自負心（責任感）へ繋がるマーケティングが大切

応用：

- ・新規開拓と事前準備（ご用意すべき資料等）
- ・商材と販売方法（例：いきないカタログ持ち込まない）



グラフ 1 アウトバウンドコール感情分類グラフ

## ◆ご活用頂きたい会社様

例 1 :

- ・ 大企業ではない 且つ
- ・ いま居るメンバーで最大限のマーケティングおよび販売を行う事をご考察の会社様

例 2 :

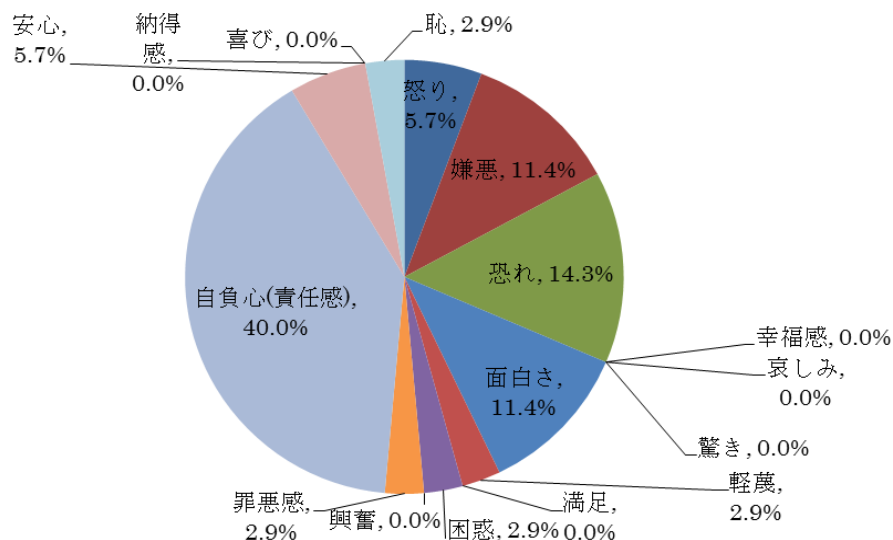
- ・ 営業現場に任せっきりの組織 且つ
- ・ 新しいメンバーをより早く育てたいとご考察の会社様

例 3 :

- ・ 活発さに後ろ向きになっている組織 且つ
- ・ 突破口となる手法を模索している会社様

## ◆アウトバウンドコール・データ感情分類グラフについて

アウトバウンドコール・データは 2014 年に実施した社内業務であり母数は 500 件。巨大な組織からごく小さな組織までを母数とし感情分類化(今回はポール・エクマンの理論を適用)したグラフとなります。実施に際して“何においてより多く「YES」が得られるか？”が重要であるため、組織規模別評価は行っておりません。



#### ◆マーケティングと営業を技術の理屈で紐解く

株式会社シーアンドイーマイクロは、コンピュータシステムの企画、開発、販売および保守に関する業務を行っており、マーケティングと営業を技術の理屈で紐解く事を実施しております。そこから、業務を項目と数字に、数字と数式に置き換え、誰でも実施出来る工程を組んでいきます。

#### ◆株式会社シーアンドイーマイクロについて

株式会社シーアンドイーマイクロは、1999年12月個人事業主として事業を開始し2006年に法人化した資本金300万円の会社でございます。コンピュータ技術の応用開発、特許応用製品開発、海外での量産立ちあげ業務を得意としております。

これまで一部上場企業グループ会社様、中堅企業様、ベンチャー企業様等々と幅広く業務をこなして参りました。平成26年10月5日段階で417件のプロジェクトデータ（NDAにより非公開）を所有しております。

#### ◆お問い合わせ先

株式会社シーアンドイーマイクロ

神奈川県横浜市都筑区東山田町 695-5

お問い合わせ電話番号：050-7534-3015 もしくは 045-593-5539

電子メール：[uketuke@cande-micro.com](mailto:uketuke@cande-micro.com)

WEB サイト：[www.cande-micro.com](http://www.cande-micro.com)

以上