

報道関係各位

2015 年 10 月 28 日

株式会社フュートレック

代表取締役社長 藤木英幸

(証券コード：2468)

フュートレック、CRM ソリューション機能アップ 「Visionary Ver.4」販売開始

～ フュートレックグループの音声翻訳と連携し、訪日観光客への対応も容易に ～

株式会社フュートレック（本社：大阪市淀川区 代表取締役社長：藤木英幸 以下、フュートレック）は、CRM ソリューション「Visionary」を機能強化した新バージョン「Visionary Ver.4」の販売を 2015 年 10 月 28 日より開始いたします。

スマートデバイスが普及し、EC サイトなどのインターネット上の情報から、リアル店舗に効果的に導く O2O マーケティングに積極的に取り組まれる企業様が年々増えております。

今回リリースする「Visionary Ver.4」は、EC サイト・リアル店舗を取り巻く昨今の市場ニーズにフォーカスして、主にアパレル業界・小売業界のお客様からご要望の多い、オンラインとオフラインに散在する顧客データ・購買履歴データの集約化や、チャネルの枠を超えた顧客行動の把握をより簡単に実践できるように開発いたしました。

その他、リアルタイムでのポイント管理・ポイント計算機能、接客タブレットなど、O2O マーケティングを支援する機能を強化いたしました。

また、「Visionary Ver.4」では API 連携によりフュートレックグループの音声翻訳、機械翻訳システムにつなぐことが可能となっており、インバウンド集客、訪日観光客への対応にご利用いただけます。

【Visionary Ver.4 の特徴】

① ポイント管理機能の強化：多様なポイント計算

EC サイトと店舗、両方の購買実績からポイントを計算して顧客に付与し、一元管理が可能になりました。会員ランク毎、店舗毎、商品毎、期間セール毎など、カスタマイズ不要で自由にポイント計算ルールを設定していただけます。購買実績分析に基づいて抽出された特定セグメントの顧客に特別ポイントを付与することで再訪を促すなど、さまざまな施策を効果測定しながら実施することができます。

② 接客タブレットでの販売支援：接客レベルの向上

タブレット端末（iPad）を利用した店舗販売員向けの接客支援機能を強化いたしました。顧客情報、購買履歴、他の販売員の接客結果等がいつでも閲覧できます。対面接客しながら、顧客情報を確認することができ、より細やかな接客を可能にして接客レベルを向上させることができます。また、カスタマイズによる API 連携で音声翻訳機能につなげることで、訪日観光客への対応が容易になります。

③ 会員サービス機能の強化：会員カード体系への対応

会員カードや会員証アプリを導入したいが敷居が高い、と感じておられる企業様が多く見られます。Visionaryでは、会員カード・カードレス（会員証アプリ）、どちらの実績もあり導入までの課題解決を支援いたします。また、登録情報、購買履歴、ポイント履歴などの情報を各会員の方が閲覧できるマイページを、簡単に作成いただけるようになりました。オンラインとオフラインの情報を集約し、購買分析や購買実績での特定セグメントの抽出などの基本機能も充実しておりますので、効果的なマーケティング展開が可能です。

<ポイント管理機能画面例>

* Visionary は、株式会社フュートレックの商標または登録商標です。

【販売開始日】

・販売開始日：2015年10月28日

※詳細は下記までお問い合わせください。

○営業関連のお問い合わせ先

株式会社フュートレック TEL: 03-6206-4850

ホームページからのお問い合わせ <http://crm.is-visionary.com/>

○取材およびこのプレスリリースに関するお問い合わせ先

株式会社フュートレック TEL: 03-6206-4850

ホームページからのお問い合わせ <https://www.fuetrek.co.jp/contact/index.cgi>

《会社概要》

会社名：株式会社フュートレック

代表者：代表取締役社長 藤木 英幸

設立日：2000年4月17日

資本金：7億1,657万円

業務内容：・CRMソリューションの提供、及びそれに伴うシステム設計等

・音声認識技術を利用したサービスの企画・提案、及びそれを実現するためのシステム設計