

平成 21 年 2 月 26 日

各位

株式会社エイジア

**エイジア、(株)ベリタスのメール配信システム・
アンケートシステム導入事例を WEB サイトに公開
～営業活動を推進する戦略的マーケティング活動を「WEB CAS」で実践～**

インターネットを活用したマーケティングソリューションを提案する株式会社エイジア（本社：東京都品川区、社長：江藤 晃、以下当社）は、このたび、医学部・製薬企業向けの研究用試薬を扱う輸入商社・株式会社ベリタス（所在地：東京都港区、社長：飯田 真作、以下ベリタス）にご採用いただいた「WEB CAS」シリーズ導入事例を自社 WEB サイトに公開いたしましたので、以下の通りご案内いたします。

記

<ベリタス様「WEB CAS」シリーズ導入事例について>

海外バイオテクノロジー関連製品を扱う輸入商社であるベリタス様は、当初郵送で行っていた DM 発送業務のコスト削減および効率化を目標に、当社のメール配信システム「WEB CAS e-mail」を 2006 年に導入されました。さらに 2007 年には、顧客サポートの充実のためにアンケートシステム「WEB CAS formulator」を導入。現在は営業活動と連携した戦略的メールマーケティングを進めると同時に、さらに One to One マーケティングを効率化するためのデータベースとのシステム連携の準備を進められています。

今回行った「WEB CAS」シリーズの導入事例インタビューでは、同社の「WEB CAS」シリーズ導入前の課題から、システム選定の基準、マーケティング活動の取り組みなど、数々の興味深いお話をお伺いしました。

◆ ベリタス「WEB CAS」シリーズ導入事例インタビュー

⇒ <http://webcas.azia.jp/casestudy/case14.html>

<統合 CRM システム「WEB CAS」シリーズについて>

<http://webcas.azia.jp/>

企業がインターネットやメールを介して顧客と有効な関係を築き、効率的・効果的なマーケティング活動を行うための統合 CRM システムシリーズです。大手企業を中心に、中堅企業・官公庁・地方自治体などに 500 ライセンス以上の採用実績があります。

■メール配信システム「WEB CAS e-mail」とは

顧客の嗜好や属性、購買履歴などに基づいた最適な One to One メールを、確実・高速に配信できるシステムです。HTML メールの開封率やクリック率を始めとした、重要かつ詳細なマーケティングデータの抽出・分析も可能です。

◆サーバ導入版 <http://webcas.azia.jp/email/index.html>

◆ASP 版 <http://www.webcas.jp/e-mail/>

■アンケートシステム「WEB CAS formulator」とは

「WEB CAS」シリーズのアンケートシステム「WEB CAS formulator」です。HTML やプログラムの知識が無くても、アンケートフォーム、資料請求フォーム、登録フォームなどを簡単に作成・運用が可能で、高度な分析機能も備えています。

- ◆サーバ導入版 <http://webcas.azia.jp/formulator/index.html>
- ◆ASP 版 <http://www.webcas.jp/formulator/>

■株式会社エイジアの概要

主な事業内容 統合 CRM アプリケーションソフト「WEB CAS」の開発・販売、ウェブサイトおよび企業業務システムの受託開発、ウェブコンテンツの企画・制作

設立年月日 1995年4月

本店所在地 東京都品川区南大井 1-13-5 新南大井ビル 13階

代表者 江藤 晃

資本金の額 3億2,242万円 (2008年3月末現在)

URL <http://www.azia.jp/>

■本リリースに関するお問合せ

株式会社エイジア 経営企画室 玉田 優子

TEL: 03-5753-0848 Mail: azia_ir@azia.jp

以上
