

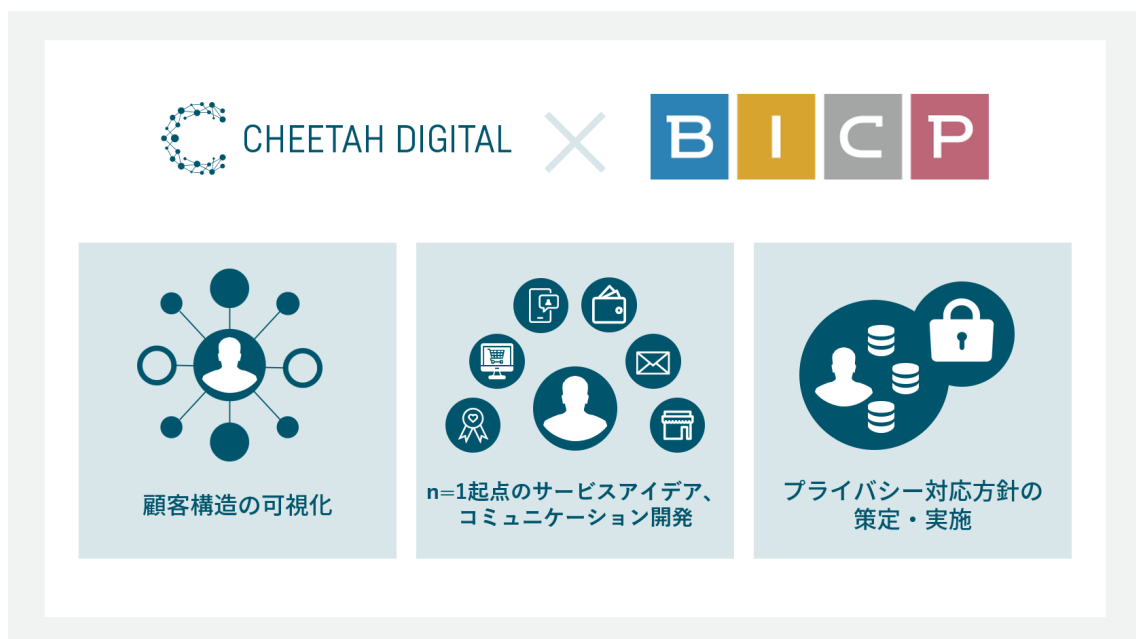
報道関係者各位
プレスリリース

2020年9月8日

株式会社ベストインクラスプロデューサーズ
株式会社ビーアイシーピー・データ

**BICP グループとチーターデジタル、
ゼロパーティデータ起点のマーケティング活動推進に向けた協業を開始**
～戦略プランニングのプロセスとゼロパーティデータ時代に適応したプラットフォームの連携により顧客（n=1）を起点にしたマーケティング活動を推進～

BICP グループ（株式会社ベストインクラスプロデューサーズ、本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：菅 恭一、以下 BICP）ならびに株式会社ビーアイシーピー・データ（本社：東京都渋谷区、代表取締役：渡邊 桂子、以下 BICP DATA）は本日、現代のマーケティング担当者向けに、次世代の顧客エンゲージメントソリューションを提供するチーターデジタル株式会社（本社：東京都中央区、日本法人代表：白井 崇顕、以下チーターデジタル）と、ゼロパーティデータ起点のマーケティング活動の推進に向けた協業に同意したことを発表しました。



CHEETAH DIGITAL × B I C P

顧客構造の可視化

n=1起点のサービスアイデア、
コミュニケーション開発

プライバシー対応方針の
策定・実施

■協業の背景

GDPR（EU 一般データ保護規則）をはじめとするデータプライバシー規制の強化とともに、生活者の嗜好性を示すゼロパーティデータ（※）への注目が更に高まることで、メーカーは顧客とブランドとの繋がり方の再考に迫られています。データ活用の前提となる理念と顧客ベネフィットの明確化と同時に、生活者から情報提供への同意や関係性の管理が可能なプラットフォームを活用するという双方の視点を持ちながら、自社の顧客構造（ロイヤル／一般／離反リスク／休眠など）を体系的に理解することが必要不可欠となっています。更に、顧客一人ひとりの嗜好を真に深く理解する技術能力も求められています。生活者プライバシーの尊重が必然となった現代のマーケティング環境では、企業やブランド側の都合ではなく「顧客中心のマーケティング活動」を推進することこそが、他社との差別化要素として重要になりつつあります。

今回の協業により、クライアント企業と顧客との信頼関係構築を主眼に置いたプライバシー対応を基盤として、ゼロパーティデータの収集だけではなく、顧客理解や顧客構造の体系化をはじめ、顧客（n=1）の背景にあたるインサイト発掘とサービス・コミュニケーションのアイデア・企画立案までを共同で支援いたします。これによりクライアント企業は、ゼロパーティデータ時代に適した、顧客（n=1）起点のマーケティング活動を推進できるようになります。

■協業によって提供可能なサービス

BICP グループとチーターデジタルは共同で、以下のサービスを提供します。

1. 機械学習・AI 機能を駆使した、クライアント企業における顧客構造の可視化

[Cheetah Digital Customer Engagement Suite](#) が持つ機械学習機能・AI 機能を活用し、顧客のシングルカスタマービュー（個票）を生成します。さらには BICP の高度なデータ活用戦略設計のノウハウを駆使し、顧客（n=1）の可視化を可能にします。

2. 顧客（n=1）のインサイトを起点するサービスアイデア・コミュニケーションの開発

ゼロパーティデータベースで類型化された顧客行動や属性を基に、n=1 の定性的な観察を更に深掘りすることで、顧客満足度の高いサービスのアイデアやコミュニケーション開発が可能になります。開発においては、BICP が保有するインサイト発見、バリュープロポジション、シナリオ設計のフレームワークを活用します。

3. ゼロパーティデータの源泉となる顧客との信頼関係構築を重視したプライバシー

対応方針の策定・実行

これからのデータは「顧客との信頼に基づき預かるもの」であることを大前提とし、クライアント企業におけるデータマネジメントとプライバシー対応状況をアセスメントすることで、対応方針の策定・実行支援を提供いたします。

チーターデジタルの日本法人代表 白井 崇顕氏は、次のように述べています。「デジタル領域で最高品質のマーケティング設計サービスを提供する BICP、顧客目線でのプライバシー対応とデータ活用の両立を推進する BICP DATA との協業により、多くのメーカーの課題である、顧客（n=1）理解の精度を高めると同時に、真の顧客中心型のロイヤルティ マーケティングを支援できると考えております。私たちの顧客エンゲージメントソリューションと BICP の顧客理解、インパクトのある実行計画策定能力、BICP DATA のデータ活用ノウハウを掛け合わせ、クライアント企業は、データプライバシーの尊重の基に、生活者が真に求める顧客体験を提供することが可能になります」

BICP の代表取締役社長 菅 恭一は、次のように述べています。「BICP グループでは、ゼロパーティデータやプライバシー規制のトレンドを、単なる規制対応の視点ではなく、企業が顧客との繋がり方を再考する貴重な機会として捉えており、この問題に向き合うには、企業・ブランドの理念や顧客ベネフィット、というマーケティングの最上流からのアプローチと、これと連動したデータ管理・活用基盤、ポリシー整備の融合が必要だと考えています。Cheetah Digital Customer Engagement Suite は、この融合を実現可能にするプラットフォームであり、今回の協業により、BICP グループが従来推進していた『顧客との繋がり方を再考する時代』のマーケティング活動を更に加速させることが可能になると考えています」

BICP グループは、今後もチーターデジタル社との協業を通し、現代の消費者の期待に応える高度なマーケティング戦略の実現を支援してまいります。

※ゼロパーティデータ:消費者の同意のもとで提供されている情報であり、総購入金額といった「経済」、店舗や EC サイトへのアクセス頻度といった「行動」、当事者のみにしか分かり得ないブランドへ抱く感情や購入意欲といった「心理」という、3つの側面を含んでいます。

詳細については以下 URL をご覧ください。

www.cheetahdigital.com/jp/blog/jp-what-zero-party-data

■BICP グループについて

BICPは”デジタル時代のマーケティングプロデューサー集団”として2015年に創業しました。マーケティングプロセスのインハウス化をモットーに、広告代理店やコンサルティング会社とは異なる立ち位置でクライアント社内における、①戦略プランニング、②チームビルディング、③データマジメントのプロセス獲得をサポートしています。2018年10月には、データマネジメント機能を強化する目的でBICPデータとして分社化。プライバシー規制時代のデータ活用戦略策定を、企業理念や顧客ベネフィット視点で再構築するアプローチで支援をおこなっています。グループ各社の資源を組み合わせ、オーセンティックなマーケティングプロセスと最新のデジタル潮流を踏まえたプロセス自体の変革、双方の視点を持ってクライアント支援をおこなっています。詳細については、<https://bicp.jp>をご覧ください。

■チーターデジタルについて

チーターデジタルは世界13カ国26オフィスでビジネスを展開する、次世代の顧客エンゲージメントソリューションプロバイダーです。現代のマーケティング担当者は、[Customer Engagement Suite](#)により、顧客一人ひとりに適したブランド体験およびクロスチャネルメッセージング、ロイヤルティ戦略を展開できます。Customer Engagement Suiteは「ゼロパーティデータの獲得」「次世代のロイヤルティマーケティング」「単一の顧客ビュー」を実現できる世界市場で唯一のソリューションです。アメリカン・エクスプレス、ケンタッキーフライドチキン、ヒルトン、リーバイス、ディノス・セシールを含む世界そして日本のブランドがチーターデジタルのソリューションを活用し、新規顧客の獲得からロイヤル顧客との永続的な関係構築までを実現しています。詳細については、www.cheetahdigital.com/jpをご覧ください。

■本リリースに関するお問い合わせ

株式会社ベストインクラスプロデューサーズ 広報担当

TEL : 03-6416-1690

E-mail : info@bicp.jp