

— PR —

日本の トップランナー企業



池田 孝二 社長

販促分野におけるデジタル化へ対応策を提供する 大伸社デイトライ

取引先への商品情報は限りのある中堅企業にとっては悩ましい問題として立ち回すはだか。この分野でいち早くその対応策を提供している大伸社デイトライの池田孝二社長に話を伺った。

「弊社では『カタログセンター大伸社』のサブネームをうたっている時代より、古くからカタログで使用される商品情報と向き合ってきました。ところが現在はウエブビジネスが急速に普及する中、販売促進分野でもデジタルへの対応はいや応なしに迫られている。オーバーに聞こえるかもしれないが、これにどう向き合うかが、今後の企業の命運を握っているときえ言える。しかし、大手企業ならいざしらず、人的、資金的

「弊社では商品販売のコミュニケーションにおけるコンサルティングや、ツール・媒体の企画立案からツールづくりまでをお手伝いさせていたいただいています」

「事業の概況からお客さま側にどんな課題があると思われるのか。弊社では『カタログセンター大伸社』のサブネームをうたっている時代より、古くからカタログで使用される商品情報と向き合ってきました。ところが現在はウエブビジネスが急速的に普及し、『BtoB』に関わる企業もデジタルへの対応を迫られております」

「具体的には、紙カタログだけでなく、ウエブ、スマートフォンなど商品を探す手段が多様化し、ウエブ広告をふくめて媒体ごとに対応されている状態です。場合によっては駅

「解決手段として弊社が取り組んだのが、『PIM(Product Information Management)』です。PIMとは、商品情報を統合管理し、販売活動に

「PIMは商品情報データベースとして、システム上で管理するた急進な進化に備えて、準備が必要です。準備とは商品情報を整理・集約・管理し、さまざま媒体やサービスに

「PIMとして最低必要な機能だけに絞り込み、操作性と価格を両立させた『axer』を販売しております。大企業向けにはこのaxerをベースに企業

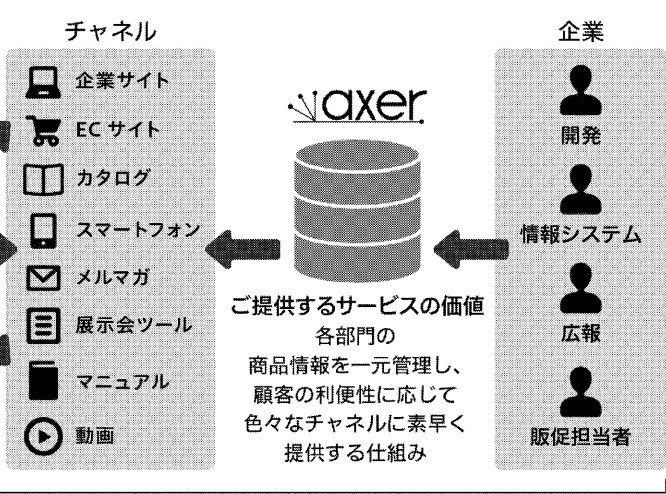
「『PIM』の具体的なメリットを教えてください」

「『PIM』の具体的なメリットを教えてください」

「特に弊社では、中堅企業向けの販促中心

大伸社デイトライ

※PIMソリューションの詳細は、「PIM Link」で検索してください。



早く情報を届けることは「時間戦略」になります。

デジタルマーケティングと デザインで「成果」へと導く。

DIGITAL MARKETING & DESIGN

デジタルマーケティング推進支援

戦略立案から成果検証までのPDCAをご提案
クライアントの「成果」にコミットします

コミュニケーションツール企画制作

BtoB企業に特化したコミュニケーション支援
貴社の販促活動・営業活動を「成果」へ導きます

チャンネルミックス戦略立案

マーケティング手法に基づいたチャンネルミックスでコンテンツプランを創造します

商品情報マネジメント

商品情報の管理・運用技術によって、販売活動・営業活動を進化させます

校正・校閲 定期セミナー開催中 豊富な実績から生まれたプロのノウハウを教えます