

ユーザーに寄り添った "1to1"マーケティング

会話データ取得量

No.1

# 全てのサイト訪問者を顕在化させる

チャットボット型マーケティングツール

# SYNALIO



SYNALIO CM



1. 弊会社/事業概要 about Givery
2. SYNALIOについて
3. 機能紹介
4. 導入事例
5. 料金表



Your Growth, Our Future

株式会社ギブリー ( Givery, Inc. )

〒150-0036 東京都渋谷区南平台町15-13 帝都渋谷ビル8F

<https://givery.co.jp/>

社名 | 株式会社ギブリー (Givery, Inc.)  
設立 | 2009年4月28日

役員 | 代表取締役社長 : 井手 高志  
取締役CTO : 池田 秀行  
取締役 : 新田 章太  
取締役 : 山川 雄志  
取締役 : 奥田 栄司  
執行役員 : 大熊 勇樹  
執行役員 : 山根 淳平  
執行役員 : 吉田 将輝  
常勤監査 : 川下 勝也

事業内容 | ・HR Tech 事業  
・Conversation Tech 事業  
・Incubation 事業

グループ会社 | 株式会社 Resola

決算期 | 3月

VISION

CREATE  
IMPRESSIVE  
EXPERIENCE

「新しい感動体験を創る」

MISSION

ユーザーの表面化されない感情や状況を  
会話によって引き出し、理解することで  
予想を超えた価値を提案する

VALUE

Conversation Techに基づき  
ユーザー1人1人を見える化することで  
企業のマーケティングを  
アップデートさせる

CONCEPT

# Conversation Tech

“ 会話を科学する ”

Conversation Tech(会話科学)とは、  
デジタルを介したコミュニケーション履歴に基づく会話データを活用し、  
顧客一人ひとりに対して適切な情報やより良い体験価値を提案できる技術です



## B.LEAGUEチームのスポンサー就任



**SYNALIOは、B.LEAGUE 茨城ロボッツ様の  
公式スポンサーになりました！**

ゲームスポンサーとして無料でゲーム招待やSYNALIO冠のホームゲーム開催など  
様々な特典を用意しています。

1. 弊社/事業概要
2. SYNALIOとは
3. 機能紹介
4. 導入事例
5. 料金表

## 2. SYNALIOとは？

ユーザーに寄り添った“1to1マーケティング”

# 会話データ取得量 No.1

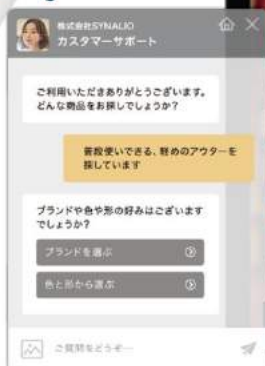
## チャットボット機能

直感操作でオートリプライ/言語入力どちらも作成できます。  
両方の機能を使用したハイブリッド型のチャットボットを、  
Webページによって何個でも設置可能。  
行動データ/会話データによって会話シナリオを出し分けることで、  
工数をかけずに最適な1to1アプローチを実現します。

# SYNALIO

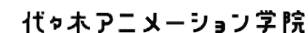
## Web接客機能

ポップアップを自由に作成でき、配信タイミングも調整可能。  
チャットボットでヒアリングをし、ポップアップで購入や  
申し込みといったコンバージョンへの流れを、Webサイトの  
コンテンツを変更することなく、設計することができます。





# 大手から中小企業まで、600社 以上がご活用



# 用途に合わせて最適なチャットボットをご提供

「会話データ」を活用した最適なコミュニケーション構築をお手伝い

## SYNALIO

チャットボット型  
マーケティングツール



全てのサイト訪問者を会話ラベル、  
行動ラベルで見える化し、CVRの向上を  
促進する

## SYNALIO for CS

チャットボット型  
カスタマーサクセスツール



24時間オートリプライで  
顧客の課題解決を行い、工数削減や  
顧客満足度向上を行う

## SYNALIO for LINE

LINEを利用した1to1配信の最適化



ユーザーがLINE公式アカウントで行った会話内容をラベルという形で記録し、  
セグメント配信やステップ配信を行うことで  
1to1を最適化

## 全サイト訪問者の行動/会話データを取得、分析、活用できる チャットボット型マーケティングツールです

### Data Acquisition

ユーザーデータ取得

“会話データ”と“行動データ”から見えるユーザーを特定できるデータを取得

### Data Analysis

ユーザーデータ分析

サイト訪問者のうち、「誰が」ホットで「誰が」情報収集なのかを自動で振り分け

### 3つの 「機能特徴」

### Utilizing Data

ユーザーデータ活用

振り分けられたグループごとに、「会話」や「ポップアップ」を出し分け。

# ① Data Acquisition ユーザーデータ取得

## 行動データ Action

サイト内での閲覧履歴に基づいて  
取得できるデータ



流入チャンネル

訪問回数

閲覧ページ

ユーザーの客観的な温度感を  
行動データを取得することで見極める

話しかけることで取得できる  
ユーザーの状況データ

## 会話データ Conversation



購入目的

予算

現在の状況

ユーザーの温度感に合わせて  
最適な会話を行うことで  
ユーザーの背景を理解する



広告流入

商品ページ閲覧

2回目訪問

プレゼント用

3万円以内

男性用

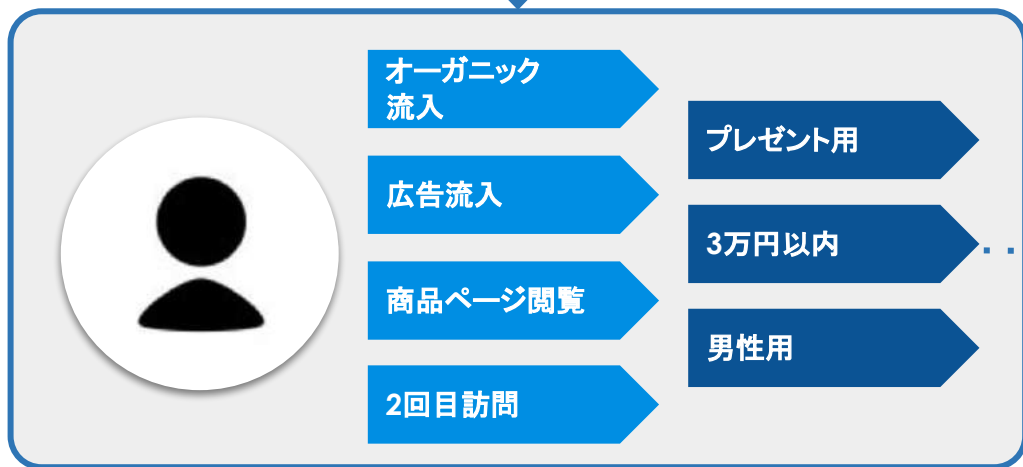
名前や属性などが特定できないサイト  
訪問者でも、SYNALIOを利用することで  
「可視化」「特定」することができる

## ① Data Acquisition ユーザーデータ取得



商品に興味はありそうだが、まだ育成されきれていない可能性がある。

買うかどうか  
わからないユーザー



再度検討してくれていて、ニーズも明確になっている状態。  
コンバージョンする直前まできているステータス。

購入目的が明確に  
なっているユーザー

ラベルからユーザーのステータスを客観的に把握することができる。  
サイト訪問者1人1人を自動で見える化していくことで  
次の一手へ繋げやすい。

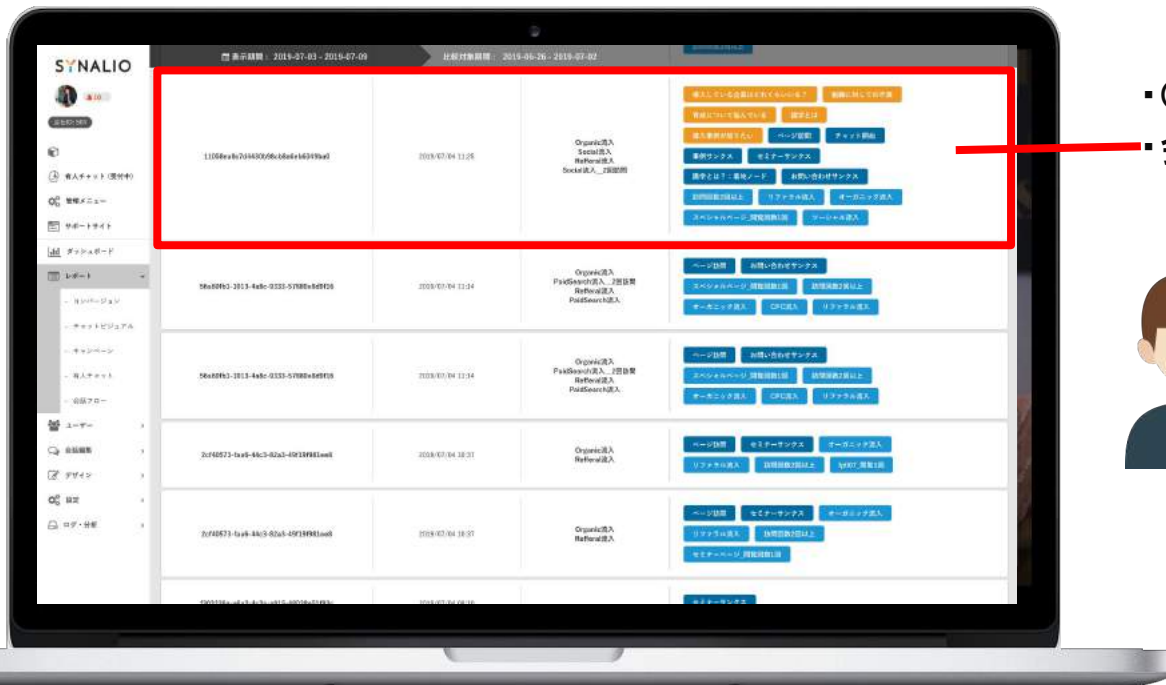




マーケティングを行う際に必要なことは  
「そのユーザーの背景は何か」を理解すること

会話データで非観測要因を見つけ出す

サイト訪問者に"ラベル"を自動付与。  
管理画面内で1人1人を確認することができます。



- ・Cookie情報
- ・会話ラベル / 行動ラベル情報

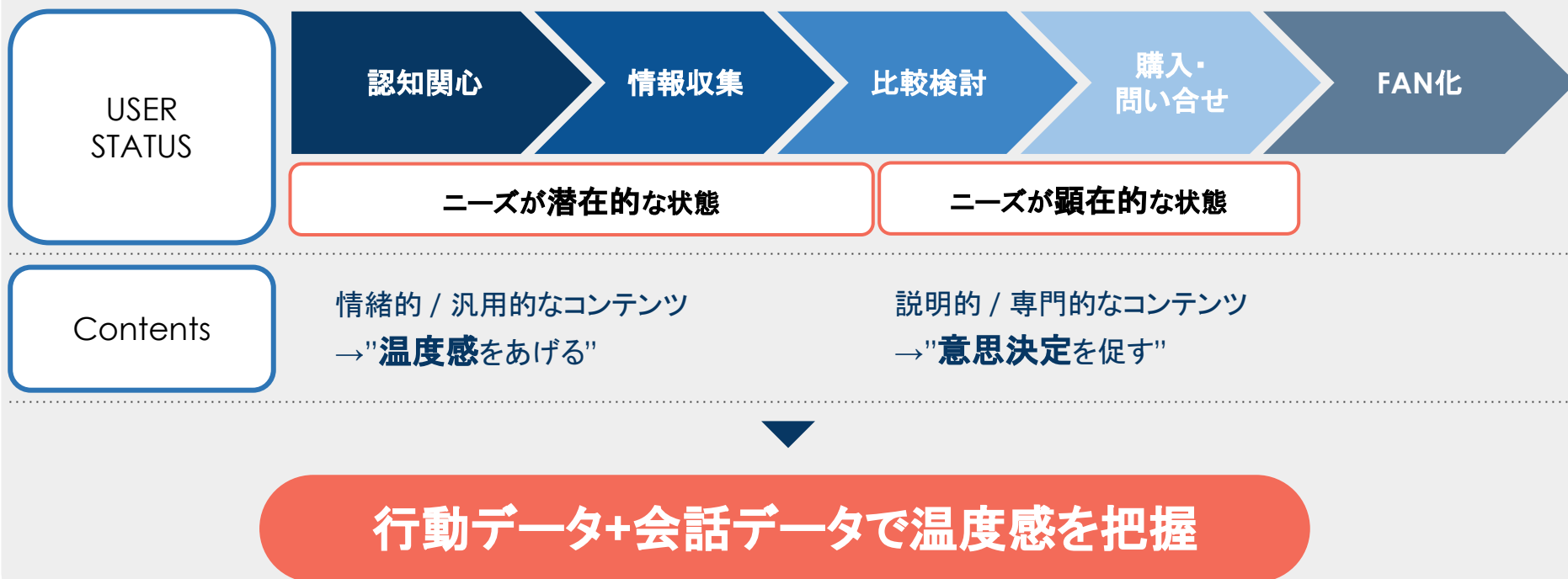


チャットボットでどんな会話をしているか

サイト内でどんな行動をしているか

サイト訪問者は全て温度感が異なる。  
そのため、**カスタマージャーニー**を把握することが必要

## Customer Journey Map



## Customer Journey Map



取得した「行動データ」「会話データ」をもとに  
1人1人のユーザーをセグメント分けしていく。

## クラスタの概念とは？

どんなラベルを持っているユーザーがホットかを定義

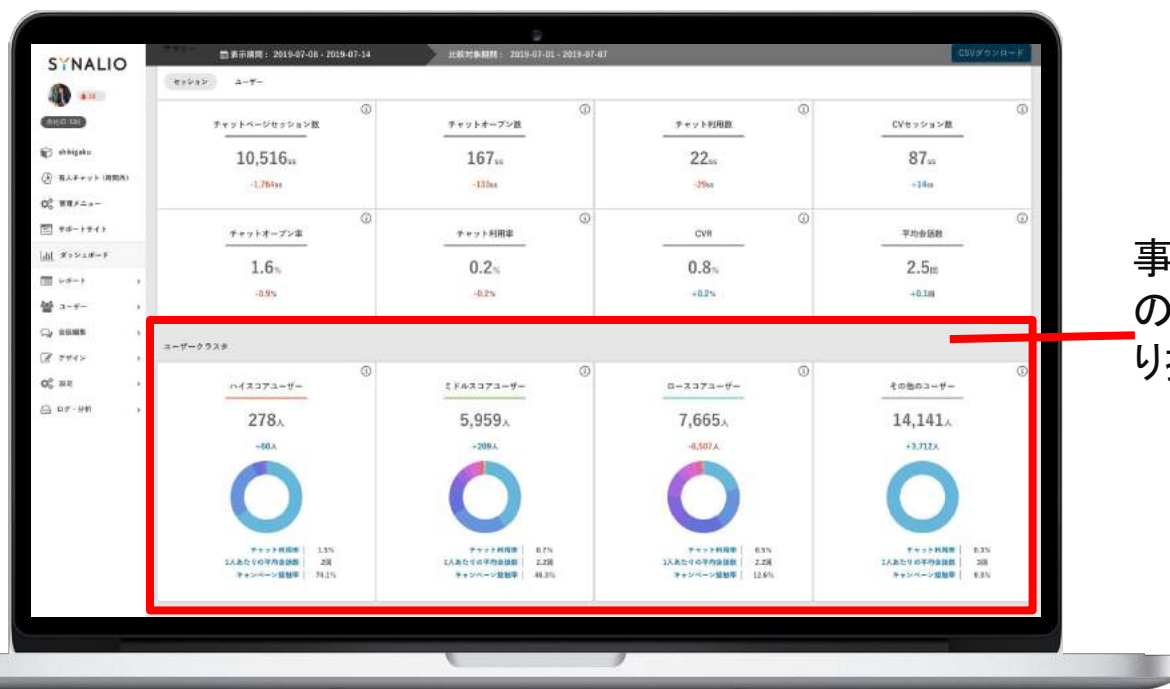
→ **該当ユーザーをグループ化**してセグメントを分けていく



グループ→クラスタの順番でセグメント化



サイト訪問者を自動でクラスタにカテゴリ分け。  
「今どれくらいのユーザーがホットか」  
を直感的に判断することができます。



事前に設定しているセグメントごとの条件に当てはまるユーザーを割り振ります

## 取得したデータを「チャットボット」「WEB接客」の2種類の パターンでユーザーごとに出し分け



The diagram features a central laptop displaying the SYNALIO website. Above the laptop, the SYNALIO logo is prominently displayed. Two gold award seals are positioned above the laptop screen. To the left of the laptop, a white callout box titled 'チャットボット機能' (Chatbot Function) contains text describing its capabilities. To the right, another white callout box titled 'Web接客機能' (Web Customer Service Function) describes its features. Below the laptop, two mobile device screens are shown: one on the left displaying a chatbot interface and one on the right displaying a video call interface. The background is a light gray with a subtle grid pattern.

### チャットボット機能

会話操作でオートリプライ/音声入力どちらも作成できます。  
両方の機能を使用したハイブリッド型のチャットボットを、  
Webページによって両側でも設置可能。  
行動データ/会話データによって会話シナリオを出し分けることで、  
工数をかけずに最適な1to1アプローチを実現します。

### Web接客機能

ポップアップを自由に作成でき、配信タイミングも調整可能。  
チャットボットでヒアリングをし、ポップアップで購入や  
申し込みといったコンバージョンへの流れを、Webサイトの  
コンテンツを必要することなく、設計することができます。

SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら

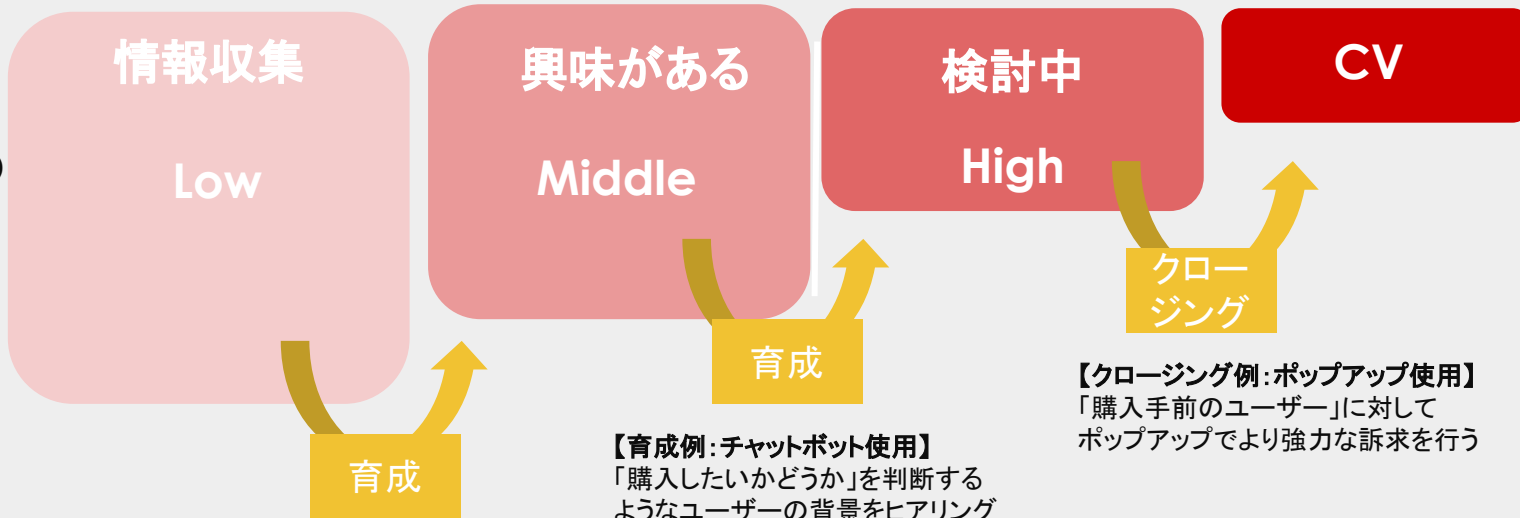
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら

SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら

SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら  
SYNALIO 2020年11月15日  
最新情報はこちら

温度感によってグループを分配し  
 クラスタごとに配信する会話/WEB接客を変更

USER  
 SYNALIO



**【育成例:チャットボット使用】**  
 より多くのコンテンツを閲覧してもらうための  
 回遊率をあげる会話提示

- ・今人気のコンテンツはこれ
- ・どんな情報がほしいですか

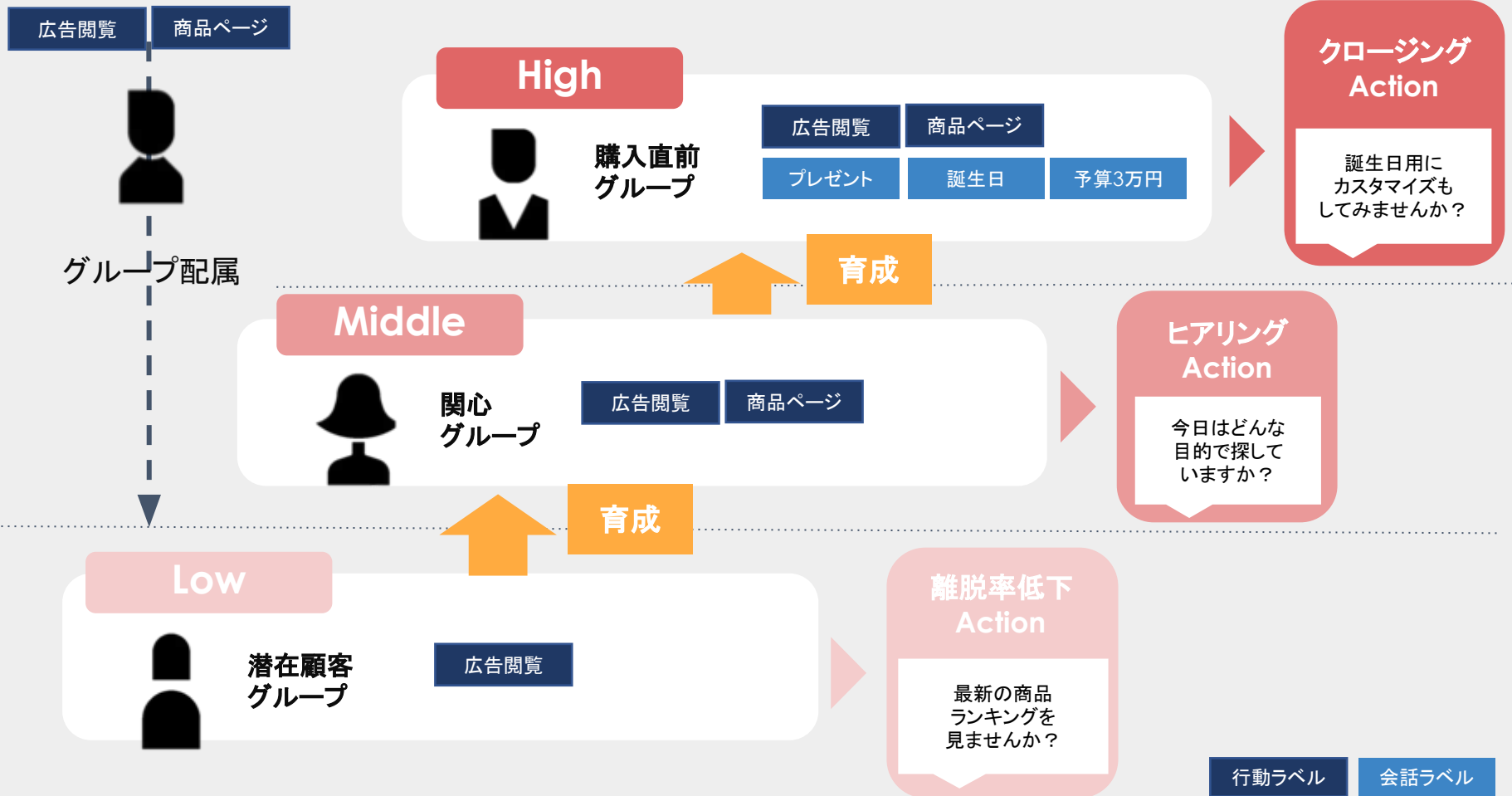
**【育成例:チャットボット使用】**  
 「購入したいかどうか」を判断する  
 ようなユーザーの背景をヒアリング

- ・いつ頃検討していますか？
- ・資料は必要ですか？
- ・どんな課題解決をしたい？

**【クロージング例:ポップアップ使用】**  
 「購入手前のユーザー」に対して  
 ポップアップでより強力な訴求を行う

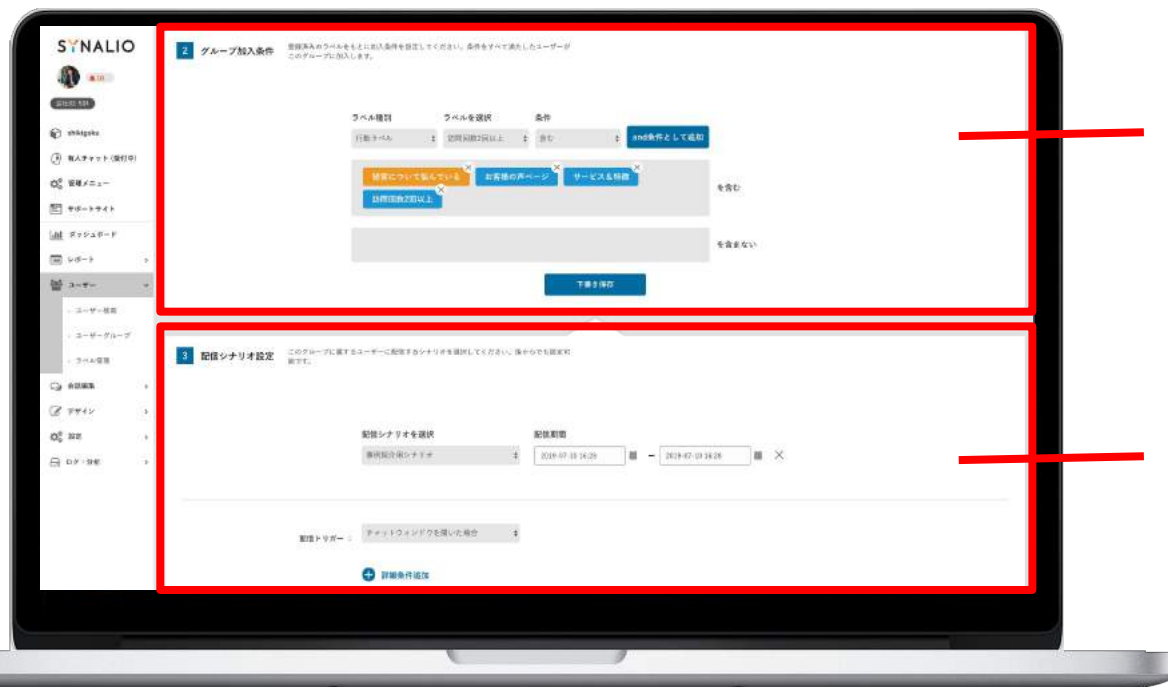
SYNALIOで自動化します

## 実際のラベル育成イメージ



# ユーザーデータの活用画面イメージ

設定しているクラスター/ユーザーグループごとに  
接客をする会話、ポップアップを設定できます。



「どんなラベルを持っている  
ユーザー」をグループに加入させる  
か

そのグループに対して  
・どんな会話を出すか  
・どんなポップアップを出すか  
を設定



SYNALIOは匿名状態のまま、全てのサイト訪問者を特定し  
サイト訪問者ごとに複数の会話や接客を行うことで、  
自動で顧客の顕在化を促します。

## Data Acquisition

ユーザーデータ取得

“会話データ”と“行動データ”の  
2つのデータから見えるユーザー  
データを匿名の状態を取得

## Data Analysis

ユーザーデータ分析

サイト訪問者のうち、「誰が」ホット  
で「誰が」情報収集  
なのかを自動で振り分け。

## Utilizing Data

ユーザーデータ活用

温度感によって振り分けられた  
グループごとに、「会話」や「ポップ  
アップ」を出し分けし、クロージ  
ング

SYNALIOでユーザーに寄り添った  
“1to1マーケティング”を。

1. 弊会社/事業概要
2. SYNALIOとは
3. 機能紹介
4. 導入事例
5. 料金表

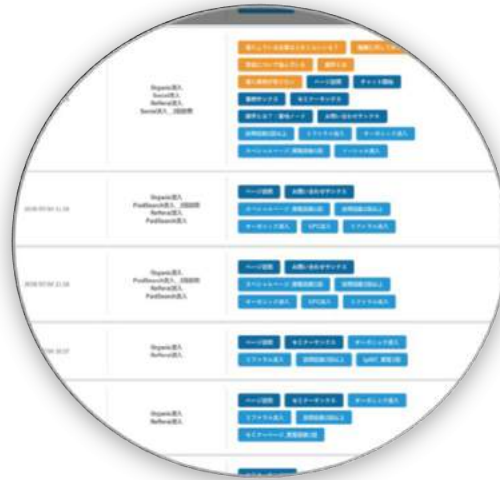
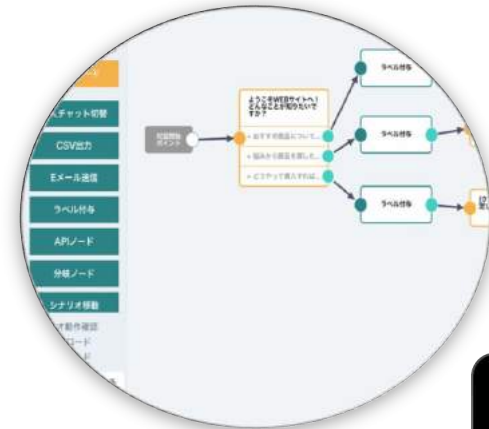
# 3. 機能紹介

## データ取得

自動でユーザーの  
データを取得

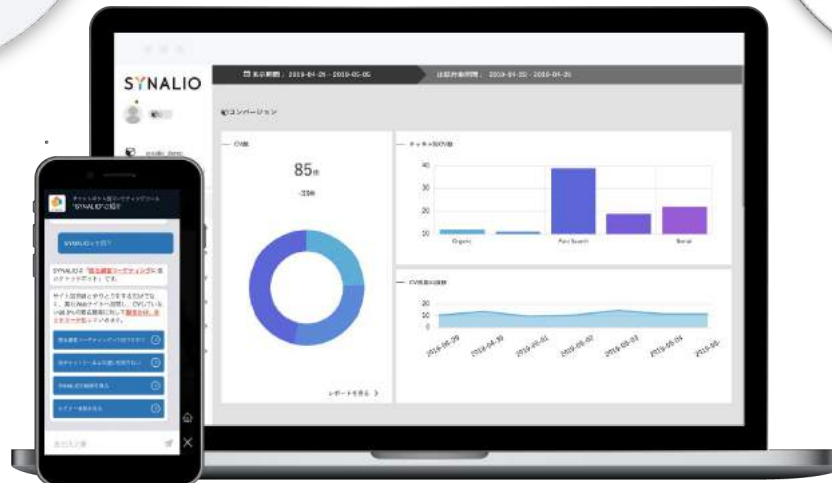
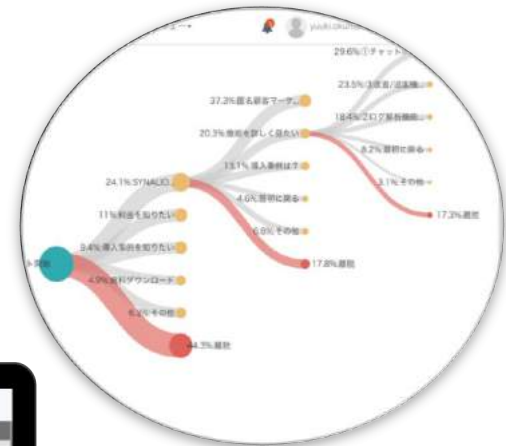
## 直感操作

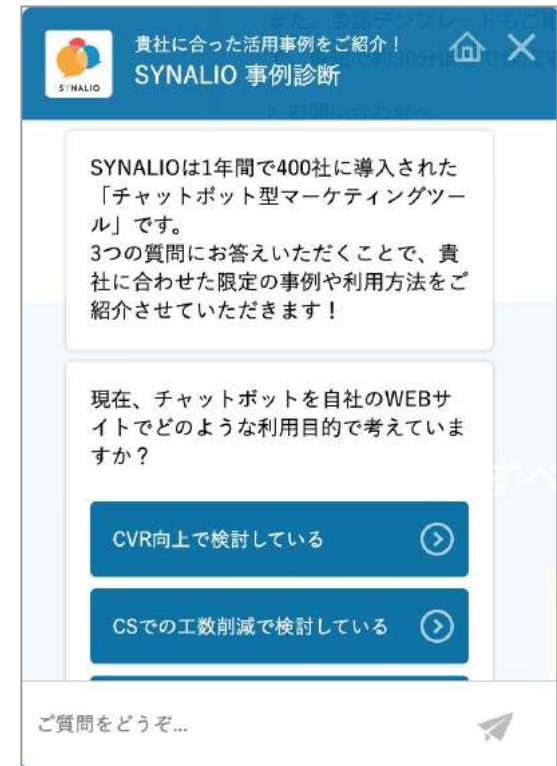
最短3分で、誰でも簡単に  
チャットボット作成が可能



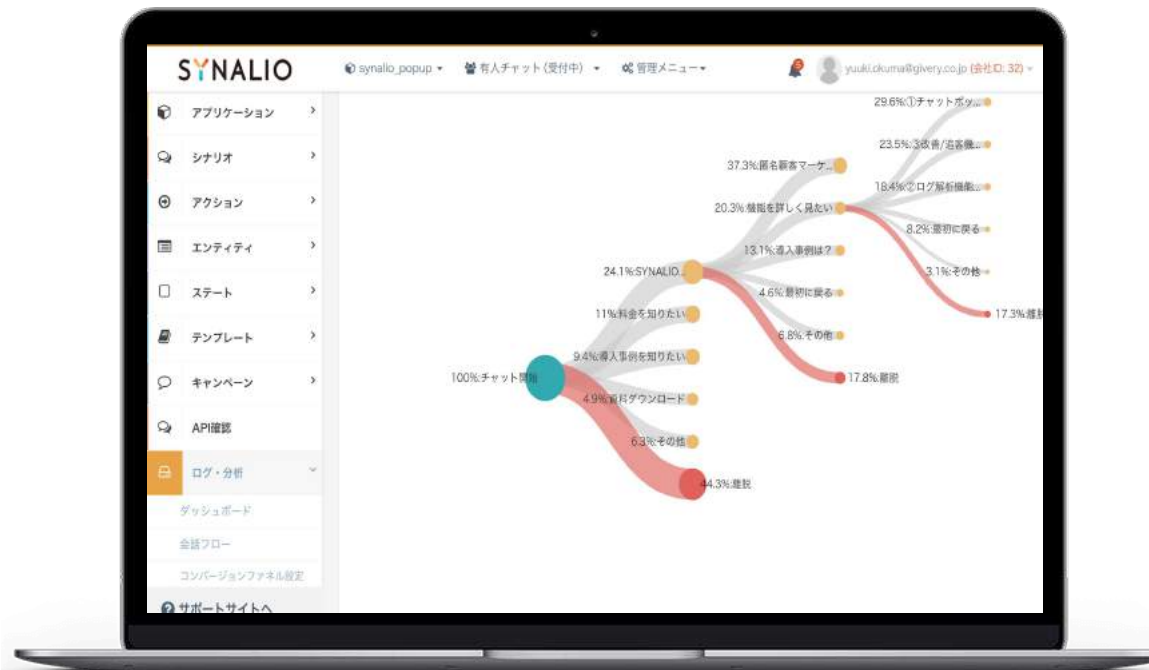
## PDCA

直感的に会話改善できる  
ユーザーインターフェース





ノンプログラミングで直感的に会話の設計をして頂けます。  
1問1答ではなく、深掘りした質問まで全体像を見ながら設計できるので  
どなたでも簡単に適切な会話を作成可能。



会話フローの離脱率や、どれだけのラベルが溜まっているかなどの「会話ログ」を直感的に見ていただくことが可能です。

チャットボットに触った求職者の「ニーズ」「状況」をヒアリングし、個人個人を可視化することで、例えば「関東に住んでいる3ヶ月以内に仕事を探したいユーザー」のような特定を匿名状態で行うことができます。



## 取得

### チャットボット機能 ＜会話データ＞

ドラッグ&ドロップで誰でも簡単に洗練されたハイブリッド型のチャットボットを作成できる

### アクセスログ取得機能 ＜行動データ＞

全てのサイト訪問者のサイト内行動ログを自動で収集、可視化

## 分析

### ダッシュボード

効率的にユーザーデータを分析。直感的なUXのログダッシュボード

### ラベル機能

ユーザログをラベルとして付与。匿名状態のまま見える化します。

### 会話分析

チャットボットの利用者や経由してCVした数などを可視化。

### 行動分析

流入チャネル、閲覧ページなどサイト内行動を可視化。

## 活用

### グルーピング機能

ユーザーを取得ラベル群ごとにグループ/クラスタ化。自動でナーチャリング

### ①会話活用

グループ/クラスタに合わせて、配信する会話のタイミングを複数設定し個別の接客へ

### ②行動活用

グループ/クラスタに合わせて、配信するキャンペーンのタイミングを複数設定し個別の接客へ

1. 弊社会社/事業概要
2. SYNALIOとは
3. 機能紹介
4. 導入事例
5. 料金表

## 4. 導入事例

業種や規模に関係なく、様々なデジタルマーケティングのお悩み解決にご利用頂いております。



CASE 1

福助株式会社様



CASE 2

むさし証券様



CASE 3

法政大学様



CASE 4

free株式会社様



CASE 5

IKEUCHI ORGANIC  
株式会社様



CASE 6

株式会社茨城口ボッツ・スポーツ  
エンターテインメント様

## CASE 1

利用用途 問い合わせ工数削減



福助株式会社 様

<https://shop.fukuske.com/inquiry/index>

カスタマーサポートをSYNALIOに任せて  
月間**22件**の問い合わせ件数削減



## 導入前の課題

1日平均5件ほどの問い合わせがありますが、当初は慣れていないこともあり、1件あたりお答えする内容を考える時間も含めて20分ほど時間がかかっていました。1つの問い合わせに対して大体2~3回のやりとりをして半日がお客様対応で終わってしまうこともありました。

## 導入の効果

7月時点のチャットの利用率がご利用ガイドページで6.4%、お問い合わせページで24.1%と、とても高い数字が出ています。また、お問い合わせ件数は22件減りました。実際、もともとお問い合わせが多かった項目とSYNALIOでクリックされている選択肢がリンクしているので、件数が減ったのはSYNALIOのおかげですね。

## CASE 2

利用用途 問い合わせ工数削減



**むさし証券**  
Musashi Securities Co., Ltd.

むさし証券 様

<https://www.treasurenet.jp/>

チャットボット導入後、電話問い合わせが  
想定の**5分の1**に削減できた。



## 導入前の課題

幅広いご年齢の方やPCの操作にあまり慣れていない方もインターネットで株式取引をする時代ですから、添付ファイルが開けなかったり、ポップアップがブロックされていて必要な情報が見つけられなかったり...と様々なお問い合わせの電話が多く寄せられていました。

## 導入の効果

想定の数から5分の1以下に減るくらい効果がありました。電話でのお問い合わせは減りましたが、新規契約数が減ったということはないですね。新規の方のお問い合わせ、SYNALIO導入前から契約いただいている方からの問い合わせ、両方減ってきています。



## CASE 3

利用用途 問い合わせ工数削減



法政大学 様

<http://nyushi.hosei.ac.jp/>

出願シーズンのお問い合わせが格段に減少。  
サイトユーザーの意向も見える化した。



## 導入前の課題

入試情報サイトは、立ち上げてから約3年が経過しています。情報量が増え、コンテンツの整理が行き届いていないという課題がありました。

受験生に見せたいコンテンツが奥に入ってしまう、ユーザーがたどり着きにくい状態だったのです。

そこにチャットボットで誘導するというのが、導入の目的です。

## 導入の効果

冬の出願シーズンのお問い合わせ件数は各段に減ったというのが職員共通の感想です。SYNALIOを導入していない昨年までは、出願期間中は電話が鳴りやまない状態でした。それが入試当日まで続くため、私たち職員も他の仕事が手につかない状況でした。ところが、今年は鳴り止むことがあったんです。電話は保護者様からいただくことが多いため、保護者世代の方々にも、チャットボットを先入観なく、ハードルの低い状態で利用していただけたのではないかと推測しています。

## CASE 4

利用用途 コンバージョン増加



free株式会社 様

<https://www.free.co.jp/kojin/price/>

## 診断型チャットボットで、新規登録数の増加・課金率&amp;上位プランでの契約率アップ

The screenshot shows the 'free' website's pricing page. It features three main plans: Starter (980円/月), Standard (1,980円/月), and Premium (39,800円/年). A chatbot overlay is visible on the right side, asking 'あなたにぴったりのプランは? 会計freeプラン診断' (Which plan is best for you? free accounting plan diagnosis). The chatbot options include '契約している' (Already subscribed), '契約していない' (Not subscribed), and '契約を検討している' (Considering subscription).

## 導入前の課題

インサイドセールスが接触できた時に、お客様がすでに意思決定をされていることが多く、ナーチャリングするにはマーケティングが不可欠だということでした。しかし、**引き出したい情報がお客様の悩みによって異なる**ため、広告やランディングページ(LP)ではなかなか数字が上がらず、どうにかできないかと考えていました。

## 導入の効果

「会計free」は、指標を3つに置いています。1つ目は、無料登録、2つ目はその後有料プランに切り替えていただくことです。そして3つ目は、プランの中でも上位プランを選んでいただくことの3つを指標にしています。まず最初に、**プランの料金表のページにSYNALIOを導入したのですが、良い効果がありました。新規登録数、課金率、上位プラン率ともに、全ての指標が改善傾向**にあります。



## CASE 5

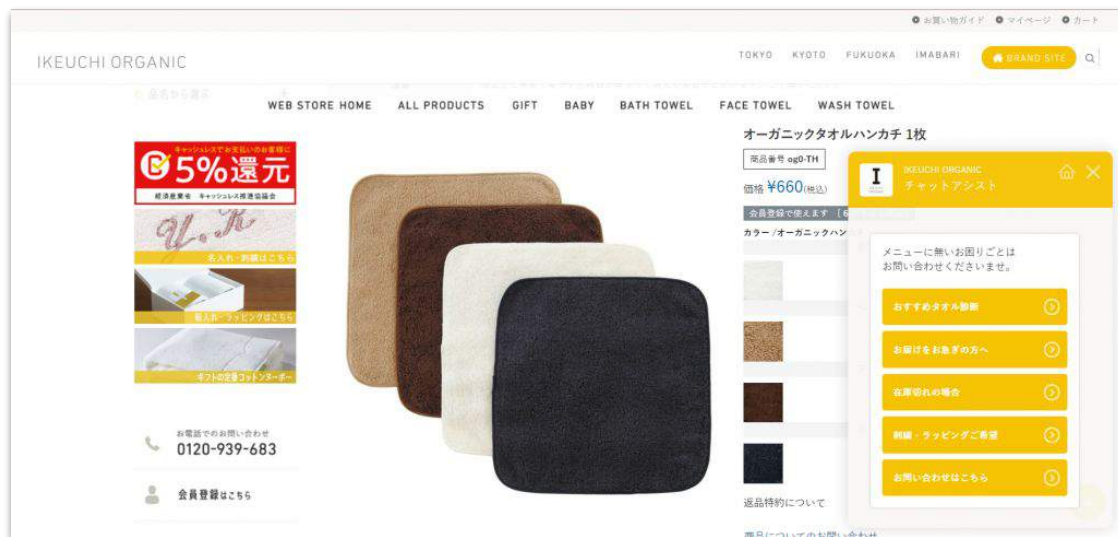
利用用途 コンバージョン増加



IKEUCHI ORGANIC様

<https://www.ikeuchi.org/webshop/>

会話を出し分けて**実店舗のような1to1**の接客を。  
複数の会話で顧客アプローチを実現。



## 導入前の課題

サイトの構造が複雑で、どこに何の商品があるのかが分かりづらかった。スタッフですらすぐに目的の商品ページにたどり着けないこともあったほどでした。  
また、結果購入サポートに関するメールやお電話での対応業務が増え、効率的ではありませんでした。

## 導入の効果

トップページのSYNALIOは、お客様が商品を探す際によくご利用いただいています。例えば、バスタオルを探す際に「大きさ」や「用途から探す」という項目がお客様によく見られています。この項目は、サイト内でもカテゴリーとして存在していますが、SYNALIOの利用状況を見ると会話をしながらの方が見つけやすいのだと実感しています。また、商品ページのSYNALIOも離脱防止で効果ができています。SYNALIO経由で商品を探してご購入いただいたお客様も一週間に何名もいらっしゃるの、導入の効果を実感しています。

## CASE 6

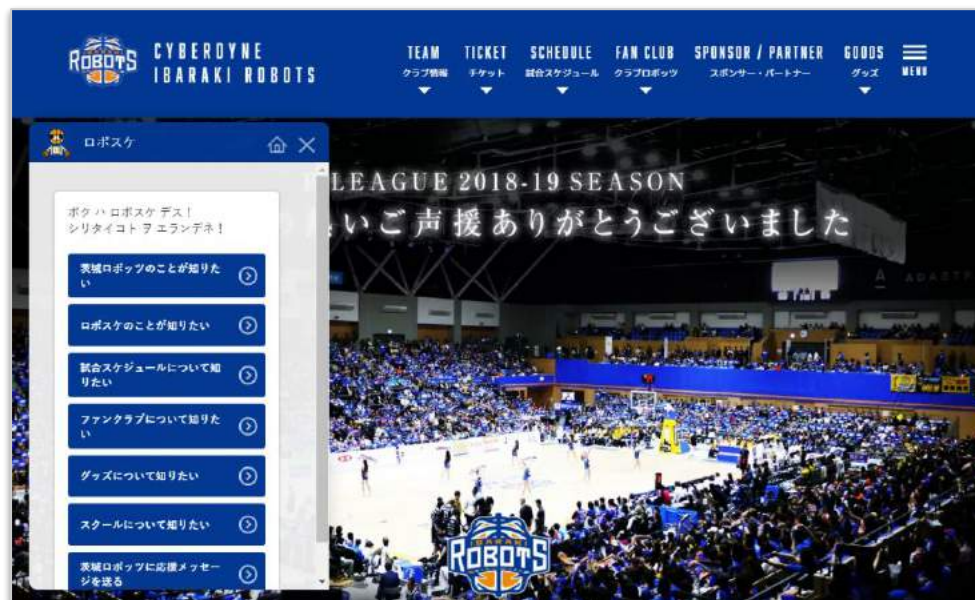
利用用途 コンバージョン増加



株式会社茨城ロボッツ・スポーツ  
エンターテインメント 様

<https://www.ibarakirobots.win/>

課題となっていた直帰率が**14%改善**。  
また、1セッションPVも**1P以上増加**。



## 導入前の課題

直帰率とサイトの情報量に課題を感じていました。公式サイトでは、発信する情報が多く、毎日のように更新をしているため、お客様はトップページを回遊することが必然的に多くなります。しかし、これだけの情報量があると閲覧するお客様も大変です。メインビジュアルやバナーで見せると情報が羅列してしまうため、お客様に伝わりづらいというデメリットがありました。

## 導入の効果

昨年6月に導入してから直帰率は14%改善し、1セッションあたりのページビューが1ページ以上増加しました。滞在時間も1分増加するなど大きな成果が現れています。最初からSYNALIOのゴールをチケット購入に置くことは難しいと思っています。まずは課題の中で優先度が高い直帰率を防ぐことに注力しました。

SYNALIO  
Group

## SYNALIO USER COMMUNITY



既存クライアント様の実際のご活用方法や外部講師を招いての基調講演など、デジタルマーケティングに関わるユーザー会を定期的 to 開催しています。

1. 弊会社/事業概要
2. SYNALIOとは
3. 機能紹介
4. 導入事例
5. 料金表

# 5. 料金表



## ライトプラン

アカウント  
利用料

**5万円**

(税抜)/月/1ドメイン  
年間契約

- ・チャットボット作成数：無制限
- ・サイトUU：～99999(年平均)
- ・データ保存期間：2年間
- ・最低利用期間：1年間

チャットボット作成

行動データ/会話データ管理

ラベル管理

## マーケティングプラン

アカウント  
利用料

**10万円**

(税抜)/月/1ドメイン  
年間契約 /従量課金

- ・チャットボット作成数：無制限
- ・ポップアップ設定数：無制限
- ・サイトUU：～99999(年平均)
- ・データ保存期間：2年間
- ・最低利用期間：1年間

初期3チャットボット作成

WEB接客設定

行動データ/会話データ管理

ラベル管理

ユーザークラスタ

クリエイティブオートメーション

## エンタープライズプラン

アカウント  
利用料

**20万円**

(税抜)/月/1ドメイン  
年間契約

- ・チャットボット作成数：無制限
- ・ポップアップ設定数：無制限
- ・サイトUU：100000～(年平均)
- ・データ保存期間：2年間
- ・最低利用期間：1年間

初期3チャットボット作成

WEB接客設定

行動データ/会話データ管理

ラベル管理

ユーザークラスタ

クリエイティブオートメーション

月1回レポート提出

会話作成はもちろん、行動データ、会話データを利用してサイト訪問者を自動育成することができるプランです。ポップアップ機能もついており、SYNALIOで成果を出したい企業様におすすめ。

アカウント 利用料	<b>10万円</b> <small>(税抜)/月/1ドメイン 年間契約 /従量課金</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・チャットボット作成数: 無制限</li> <li>・サイトUU: ~99999 (年平均)</li> <li>・データ保存期間: 2年間</li> <li>・最低利用期間: 1年間</li> </ul>	チャットボット作成	ラベル管理
			WEB接客設定	ユーザークラスタ
ドメイン追加	5万円/ドメイン		行動データ/ 会話データ管理	クリエイティブ オートメーション

## ●ベーシックパッケージ

初期費用	<b>60万円</b> <small>(税抜)/1ドメイン</small>
------	--

1ヶ月間、SYNALIO運用にあたっての初期設定をコンサルタントがお受けします

操作講習
電話サポート
メールサポート
初期3シナリオ作成
ポップアップ作成
ユーザークラスタ設定
クリエイティブオートメーション設定

## ●オンボードパッケージ

初期費用	<b>100万円</b> <small>(税抜)/1ドメイン</small>
------	---

3ヶ月間、SYNALIOの初期設定から運用PDCAまでコンサルタントが支援。

操作講習
電話サポート
メールサポート
初期3シナリオ作成
ポップアップ作成
ユーザークラスタ設定
クリエイティブオートメーション設定
運用講習
定例MTG
レポート提出

## ●コンサルパッケージ

初期費用	<b>150万円</b> <small>(税抜)/1ドメイン</small>
------	---

6ヶ月間、SYNALIOの初期設定から運用PDCAまでコンサルタントが支援。

操作講習
電話サポート
メールサポート
初期3シナリオ作成
ポップアップ作成
ユーザークラスタ設定
クリエイティブオートメーション設定
運用講習
定例MTG
レポート提出

チャットボット作成から行動データ取得まで一貫して行えるビギナー向けのプランです。  
まずチャットボットを使ってマーケティングを始めたい企業様におすすめ。

アカウント  
利用料

**5万円**

(税抜)/月/1ドメイン  
年間契約 / 従量課金

ドメイン追加

**3万円 /ドメイン**

チャットボット作成

行動データ/  
会話データ管理

- ・チャットボット作成数: 無制限
- ・サイトUU: ~99999(年平均)
- ・データ保存期間: 2年間
- ・最低利用期間: 1年間

## ●ベーシックパッケージ

初期費用

**30万円**

(税抜)/1ドメイン

1ヶ月間、SYNALIO運用にあたっての  
初期設定をコンサルタントがお受けします

操作講習

電話サポート

メールサポート

初期シナリオ作成

## ●オンボードパッケージ

初期費用

**60万円**

(税抜)/1ドメイン

3ヶ月間、SYNALIOの初期設定から  
運用PDCAまでコンサルタントが支援。

操作講習

電話サポート

メールサポート

初期 3シナリオ作成

運用講習

定例MTG

レポート提出



# APPENDIX

## 初期設定を効果的に行うために

## なぜ初期会話作成が効果的なのか

SYNALIOは1to1コミュニケーションを自動で行うためのツールになります。そのため、"誰をターゲットにすべきか" "何を提供したいか"をしっかりと分析し、1人1人のユーザーに沿った会話設計が必要です。また初期設計をしっかりと行わないとその後の運用もうまく回っていきません。

### 弊社で代行する3つのメリット

#### 作成ノウハウ

SYNALIOは400社を超えるクライアントにご利用頂いております。業界や目的など御社と近い事例を持っているため、どうしたら効果が出るかというノウハウをそのまま展開することが可能です。

#### リソース

基本的な作成は全て弊社が行うため、一番大変なローンチ作業に御社のリソースを使う必要がありません。そのため、ご契約から平均1か月でチャットボットのローンチまで行うことができます。

#### 客観性

あくまでも"ユーザーファースト"で会話を作成します。客観的にデータから会話を作成していくからこそできるユーザー目線は寺社では行いにくく、バイアスのないUI設計が可能です。

今後の運用のために基盤をしっかりと構築する

SYNALIOでは初期の会話設計含めてローンチからオンボーディングまでをコンサルタントがお打ち合わせをしながら進めていきます。

### ベーシックパッケージ

1ヶ月間、SYNALIO運用にあたっての初期設定をコンサルタントがお受けします

### ローンチに向けての初期立ち上げパッケージ

操作講習

電話サポート

メールサポート

初期3シナリオ作成

ポップアップ作成

ユーザークラスタ設定(マーケティングのみ)

クリエイティブオートメーション

### オンボーディングパッケージ

3ヶ月間、SYNALIOの初期設定から運用PDCAまでコンサルタントが支援。

### 成果を出す仕組み化までを提供するパッケージ

操作講習

電話サポート

メールサポート

初期3シナリオ作成

ポップアップ作成

ユーザークラスタ設定

クリエイティブオートメーション設定

運用講習

定例MTG

レポート提出

SYNALIOローンチに向け、1ヶ月で5段階に分けて進めていきます。

※スケジュールは前後する場合がございます。

事前すり合わせ

全体設計

会話/ラベル  
設計

ローンチ

操作講習

1. SYNALIO目的
2. ペルソナ確認
3. CJM確認
4. GA分析

1. 設置場所確定
2. 発動条件
3. ポップアップ
4. KPI設計

1. 会話作成
2. 各種ラベル設計
3. ポップアップ設計
4. ビジュアル作成

1. スクリプト設置

1. 会話作成方法
2. ログ解析方法

約1か月

チャットボットで効果を出すために必要なことは  
1.論理的な会話設計 2.定期的な改善作業

ノウハウが必要な1について1か月で  
弊社コンサルタントが代行します。

SYNALIOでは初期の会話設計含めてローンチからオンボーディングまでをコンサルタントがお打ち合わせをしながら進めていきます。

## ベーシックパッケージ

1ヶ月間、SYNALIO運用にあたっての初期設定をコンサルタントがお受けします

## ローンチに向けての初期立ち上げパッケージ

操作講習

電話サポート

メールサポート

初期3シナリオ作成

ポップアップ作成

ユーザークラスタ設定(マーケプランのみ)

クリエイティブオートメーション

## オンボーディングパッケージ

3ヶ月間、SYNALIOの初期設定から運用PDCAまでコンサルタントが支援。

## 成果を出す仕組み化までを提供するパッケージ

操作講習

電話サポート

メールサポート

初期3シナリオ作成

ポップアップ作成

ユーザークラスタ設定

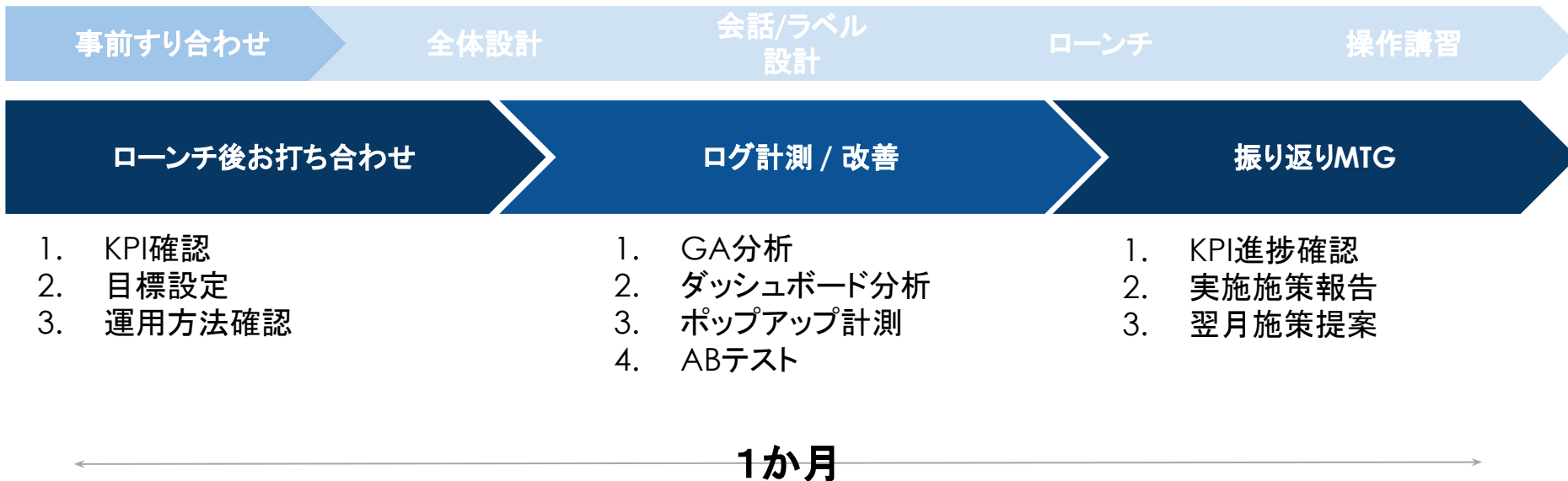
クリエイティブオートメーション設定

運用講習

定例MTG

レポート提出

## SYNALIOローンチ後2ヶ月間かけて会話の最適化を行います



会話が落ち着くまでにおおよそ2ヶ月かかります。  
この間でログを見ながら効果的な会話へブラッシュアップ致します。

仮説→検証→効果測定を繰り返すことで  
最適な接客へ改善していきます。




# SYNALIO KPI

		指標	詳細	
マーケティング ツール利用	サイト改善	WEBサイト 直帰率低下	サイト訪問者がランディングしたページで直帰してしまう率を低下させる	
		WEBサイト 離脱率低下	サイト訪問者が問い合わせをせずに離脱してしまう率を低下させる	
		WEBサイト PV総数向上	回遊性を向上させることで1サイト訪問者が閲覧するページ数を向上させる	
		WEBサイト ページ滞在時間向上	サイト訪問者を必要なコンテンツに誘導し、しっかりと読み込んでもらうことで、ページ滞在時間を向上させる	
	チャットボット 利用改善	チャットボット接触率	個別最適化をすることでターゲットがチャットボットを利用してくれる	
		チャットボット会話数	チャットボットを開くだけではなく、しっかりとアクションを取ってくれ、目的のコンテンツまで辿り着く	
		ポップアップ接触率	行動 / 会話ラベルに基づき提示されたポップアップによって、コンテンツへ送客される	
	CVR改善	CV数 / CVR向上	チャットボット経由で資料請求、お問い合わせなどの目的のCVが達成される	
	カスタマー サポート利用	生産性向上	ユーザー課題解決数向上	チャットボットを通してお客様の課題が解決されている状態
			有人対応(コールセンターなど)の対応時間低下	汎用性の高い問い合わせ内容はチャットボットで解決し人的工数で対応する問い合わせ数を削減する
言語入力回答率			言語入力に対しての正しい回答比率	



※通常のプランをご契約のお客様のみ対象です

今お使いのサービスと簡単に連携可能。  
よりパーソナルに近い接客を実現することができます。

	<p>今お使いのSalesForceとAPIでつなぎこみ、SYNALIOの取得データを連携させることが可能です。</p> <p>また、そこでつなぎ込んだデータを元にして1to1の配信管理を行えます。</p>	初期設定費用	60万円～
		月額費用	5万円
	<p>SYNALIO内のフォームで入力された個人情報各MAツールに自動で流し込むことが可能となります。</p> <p>※現在連携していないツールや、行いたい連携要望があれば一度ご相談ください。</p>	初期設定費用	40万円～
		月額費用	5万円
	<p>LINE公式アカウントと紐づけを行い、SYNALIOのラベルを用いることで、ステップ配信やセグメント配信を自動で行えます。</p> <p>また、運用代行を弊社で承ることも可能です。</p>	初期設定費用	10万円～
		月額費用	15万円

# Conversation Tech

# SYNALIO