



SHANON
MARKETINGPLATFORM



Welcome to SMP for Intermediate Learners

目次

1. クレンジング機能とは？
 - データ品質の重要性について
 - クレンジング機能の特徴
 - クレンジング機能例
2. クレンジング機能の設定方法
 - 有効化
 - 設定
 - 実行
3. クレンジング機能の活用方法
 - 担当営業情報の自動付与

クレンジング機能とは？

クレンジング機能

SMPに登録されたデータの文字のゆらぎを統一し、データの標準化を行う機能になります。

データ品質の重要性

- 「行動履歴データ」、「顧客属性データ」など、マーケティングで使用するデータ品質は各種マーケティング施策の成果や施策実施後のマーケティング分析結果に大きな影響をおよぼす。
- 品質の悪いデータにもとづく施策や分析は、成果が上がらないだけではなく誤った意思決定を行うリスクが増大。

データ品質の劣化例

レコードが多数重複し、行動履歴が分散する

データの意味と用途が統一されていない

データが更新されていないため古い

データ品質劣化による影響

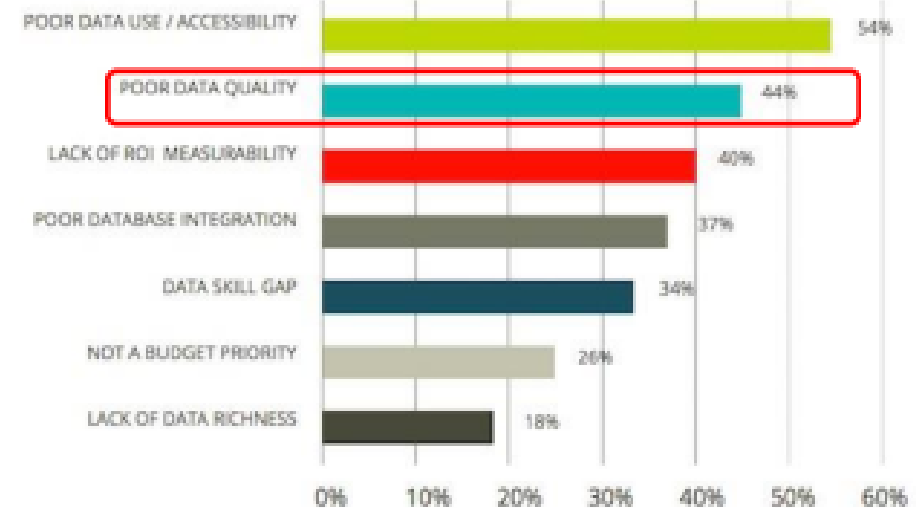
リードデータの絞り込み・セグメンテーションが正確にできない

外部企業情報や社内顧客情報によるデータエンハンスができない

データ分析の正確性が低下する。



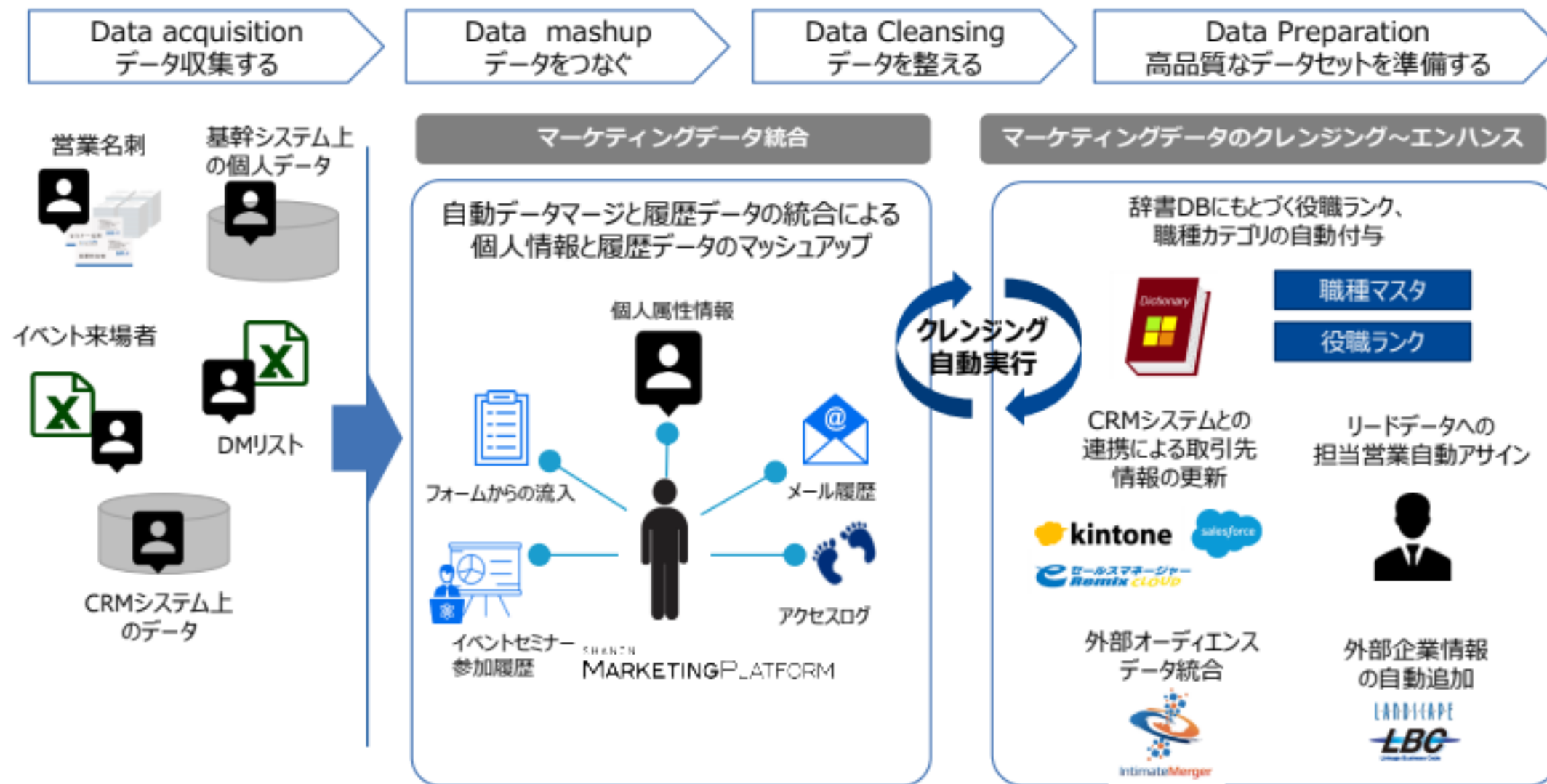
WHAT ARE THE MOST SIGNIFICANT BARRIERS TO MARKETING DATA MANAGEMENT SUCCESS?



(Source: Gartner, 2018)

出展：OPEN RISE社The State of B2B Marketing Data Managementより

シャノンが提供するデータ品質管理



1

『表記ゆれを補正することにより、正確な顧客データを蓄積することができる』

2

『役職ランク・職種カテゴリを付与することができる』

3

『カスタム変換ルール機能により、オリジナルのルール設定を作成・適用することができる』

クレンジング機能例

■標準化の例

例1) 住所を半角から全角に統一

クレンジング前	クレンジング後
東京都港区赤坂2-2-2	東京都港区赤坂 2 - 2 - 2

■データ付与の例

例2) 役職から役職ランク値・役職ランク名を付与

クレンジング前	クレンジング後	
役職	役職ランク値	役職ランク名
社長	0	社長・会長
取締役	1	役員・執行役員

■カスタマイズルールセットの例

例3) 企業名からアサイン情報（担当営業部門や担当営業アドレス）を付与する

クレンジング前	クレンジング後	
株式会社〇〇	営業担当者	営業担当者Emailアドレス
	シャノン太郎	shanon@shanon.co.jp

目次

1. クレンジング機能とは？

- データ品質の重要性について
- クレンジング機能の特徴
- クレンジング機能例

完了

2. クレンジング機能の設定方法

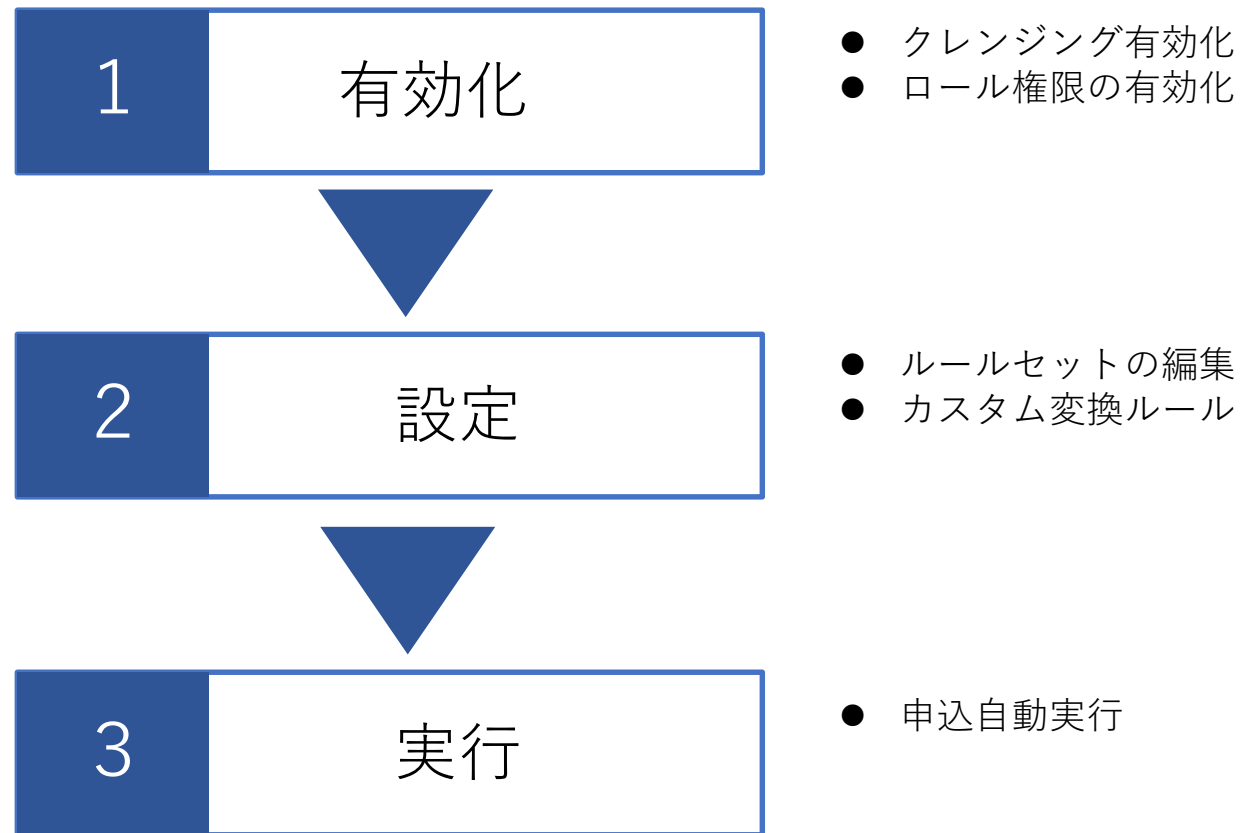
- 有効化
- 設定
- 実行

3. クレンジング機能の活用方法

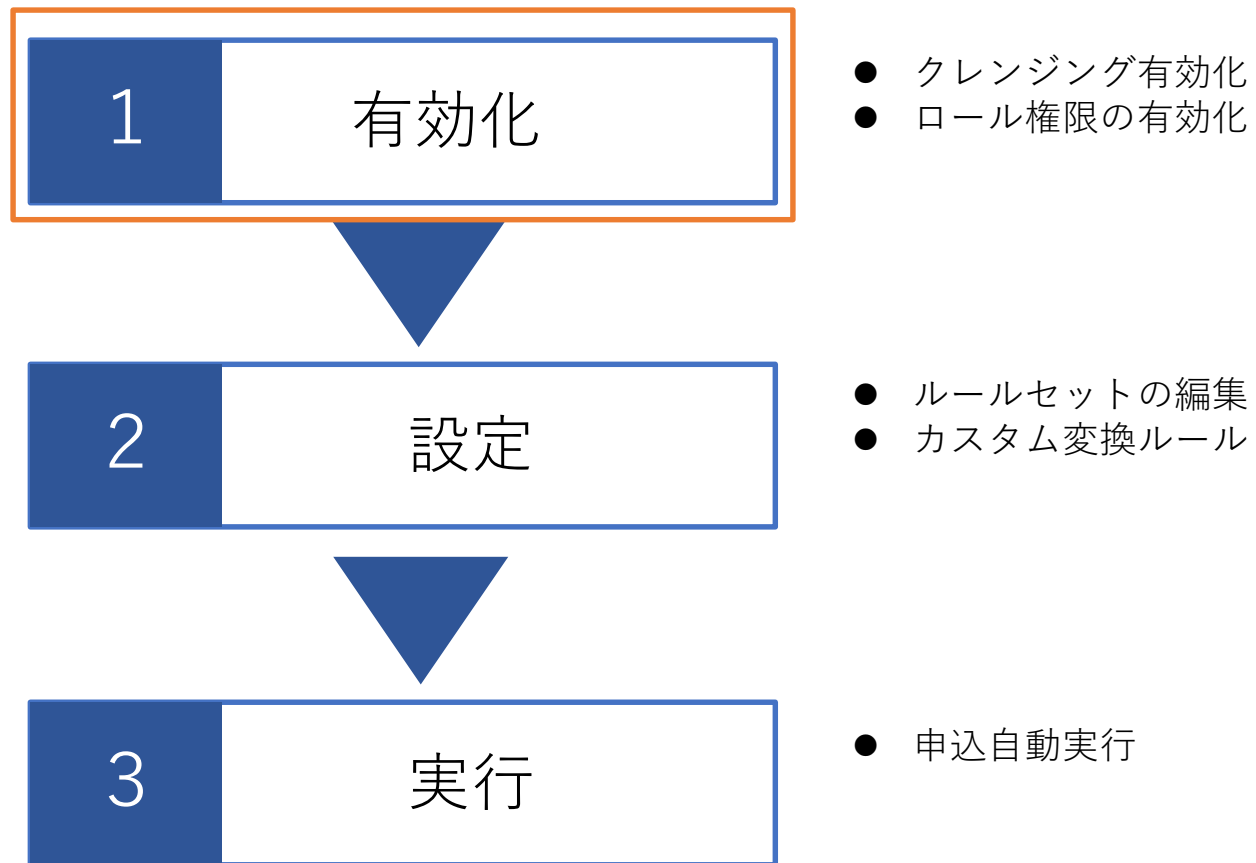
- 担当営業情報の自動付与

クレンジング機能の設定方法

クレンジング設定の流れ



クレンジング設定の流れ



クレンジング機能の有効化

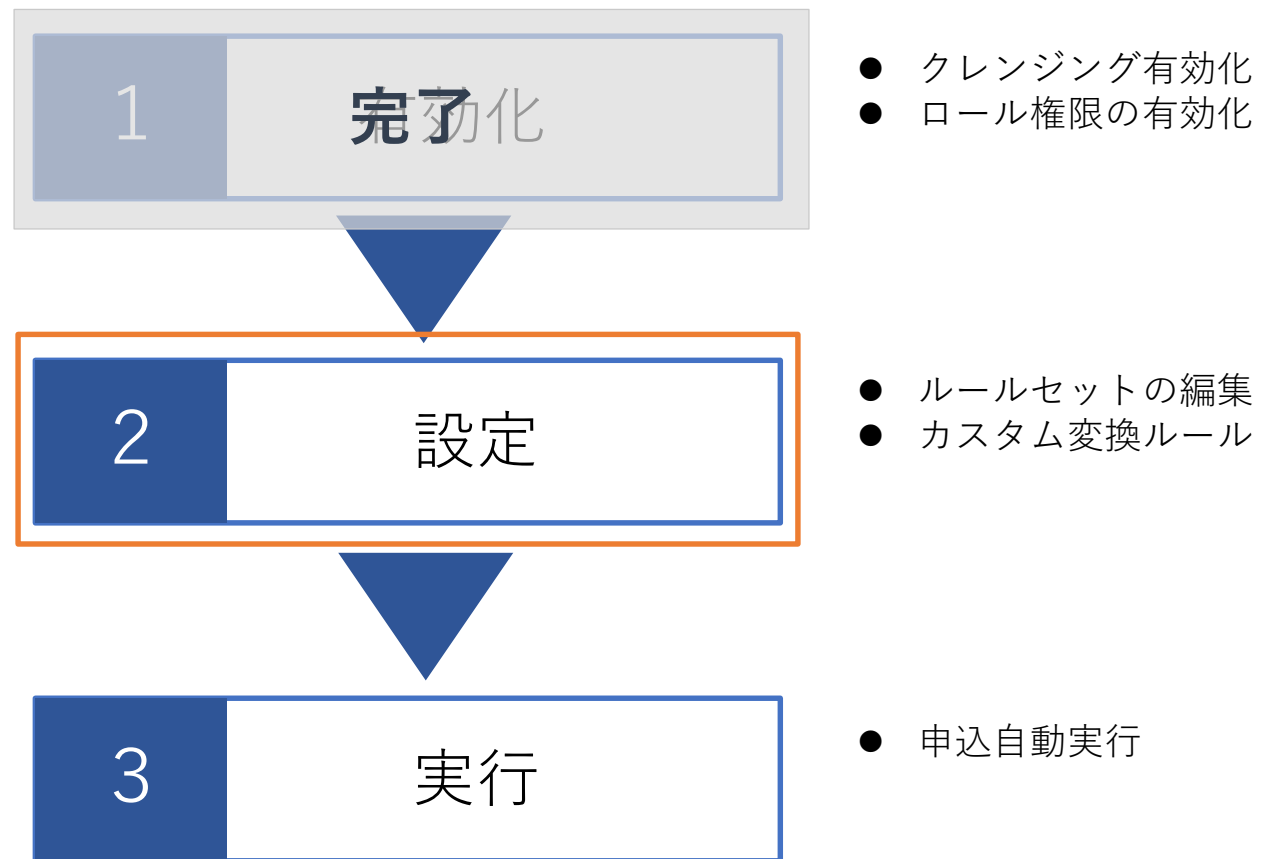
1

弊社営業担当者にクレンジング機能有効化依頼をする

2

ルール（権限）を有効化する

クレンジング設定の流れ



ルールセットの編集

ルールセットは、変換ルールを複数選択し、まとめたものです。

ルールセット編集画面にて変換ルールの項目追加を行うことによって、ルールセットに変換ルールを追加できます。

フィルター名	フィルター概要
半角→全角	半角を全角に変換する
全角→半角	全角を半角に変換する
大文字→小文字	大文字を小文字に変換する
小文字→大文字	小文字を大文字に変換する
法人名分割	法人格と会社名を分割する
法人略称統一	法人略称を法人格に変換する
文字列の分割	指定文字で分割指定した文字で文字列を分割する
文字列を結合	指定した文字で文字列を結合する
役職ランク付与	役職から役職ランクを付与する
部署→職種	部署から職種を算出する
コピー	値をコピーする

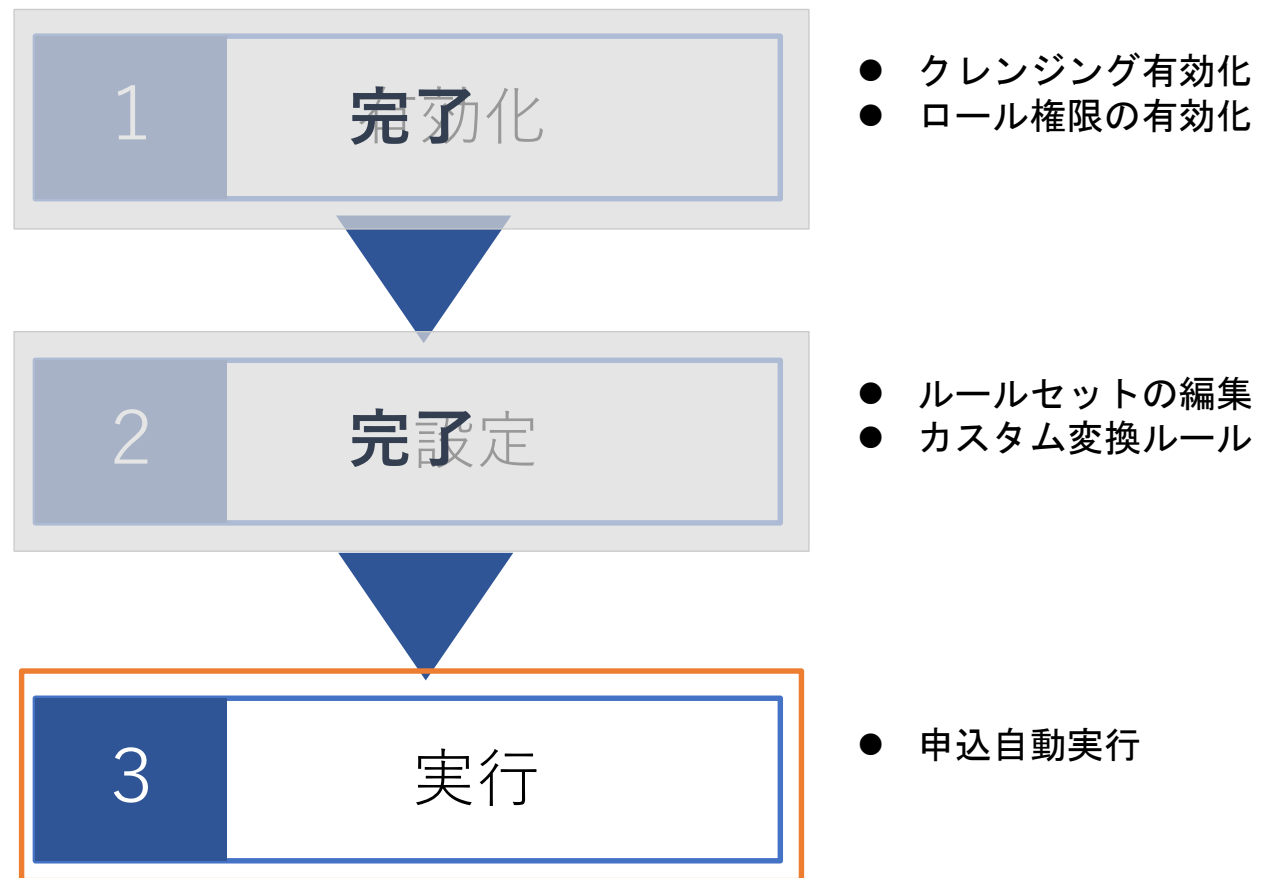
■ カスタム変換ルール登録

カスタム変換ルールは、SMPであらかじめ用意した変換ルール以外に、オリジナルで作成できる変換ルールになります。

	CSVファイル入力項目			変換ルール設定画面	
	Before	After	Option	参照元 1	反映先 1
1	高田	高田	完全	名前：姓	名前：姓
2	邊	辺		名前：姓	名前：姓
3	シャノン	03-6743-1551	部分	会社名	企業：電話番号

- 1. 「高田」は「高田」に変換されるが、「高橋」は「高橋」のまま変換されない
- 2. 「渡邊」や「川邊」は一樣に「渡辺」や「川辺」に変換される
- 3. 会社名に「株式会社シャノン」と入力のあるリードのクレンジング処理を実行すると、このルールではoption列に「部分」としているため、クレンジング処理後は以下のようになる。
会社名：株式会社シャノン（データの更新なし）
電話番号： 03-6743-1551

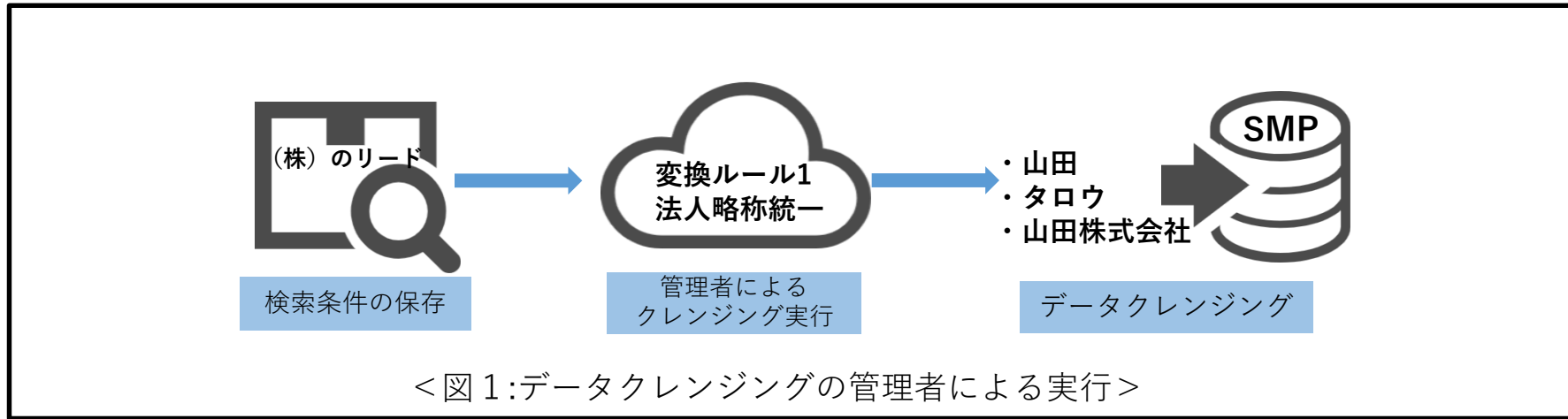
クレンジング設定の流れ



クレンジング実行の種類

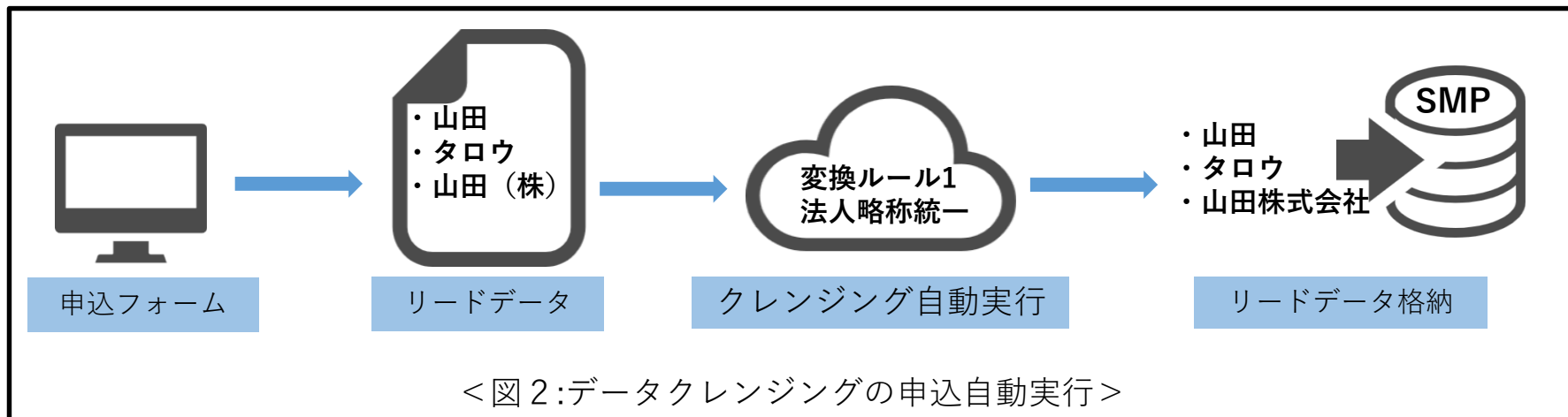
● 管理者による実行

データクレンジングの実行では、クレンジング対象となるリードを検索条件で絞ることができます。



● 申込自動実行

WEBからのキャンペーン申込時などにデータクレンジングが自動で実行されるように設定できます。



目次

1. クレンジング機能とは？

- データ品質の重要性について
- クレンジング機能でできること
- クレンジング機能例

完了

2. クレンジング機能の設定方法

- 有効化
- 設定
- 実行

完了

3. クレンジング機能の活用方法

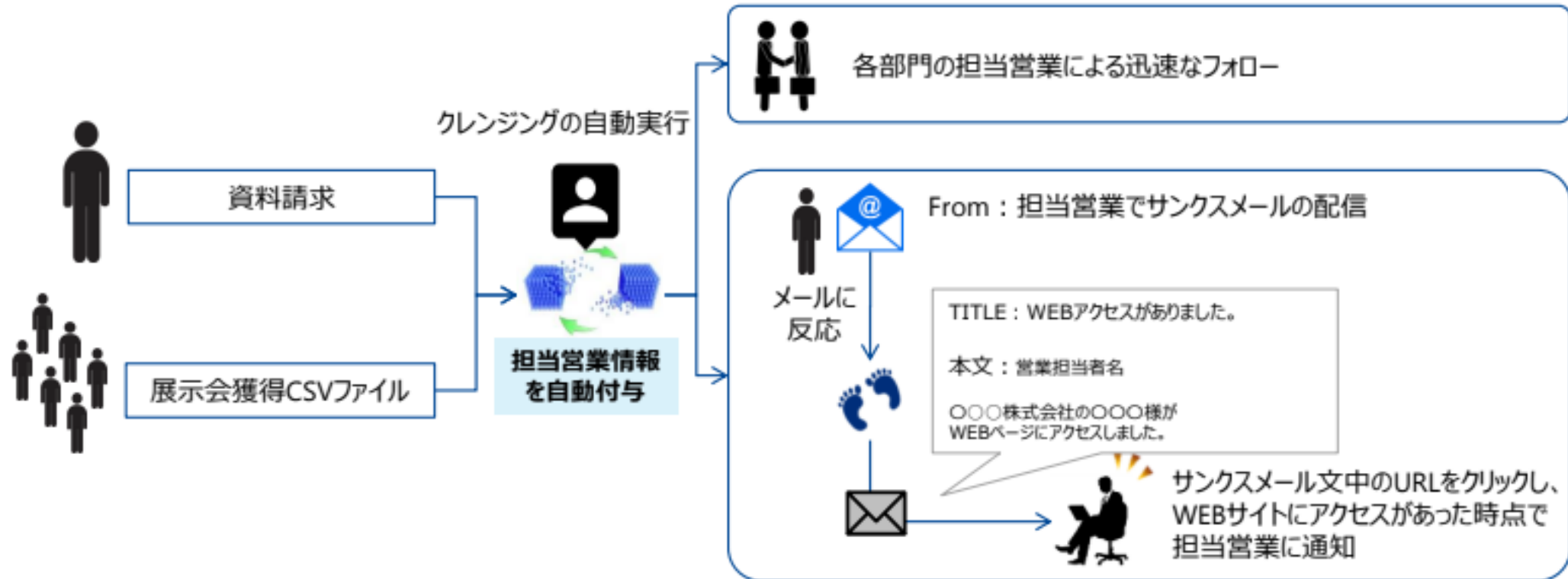
- 担当営業情報の自動付与

クレンジング機能の活用方法

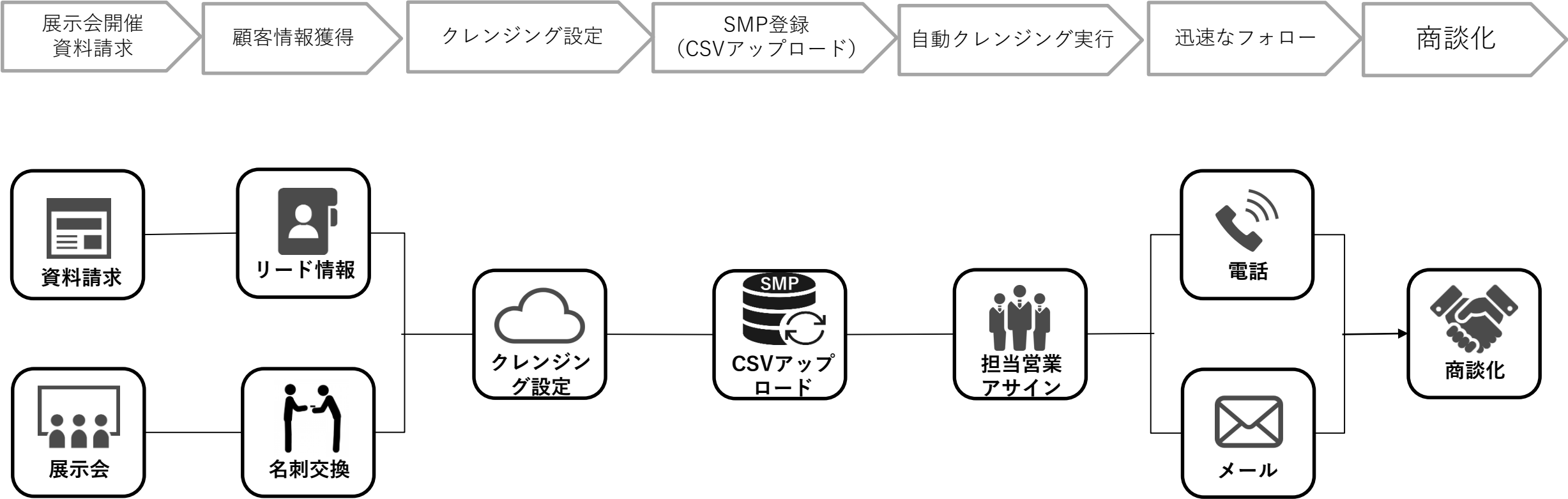
【具体的なクレンジング設定例】

事前準備としてリード項目に『担当営業名』、『担当営業部署』、『担当営業e-mailアドレス』を追加

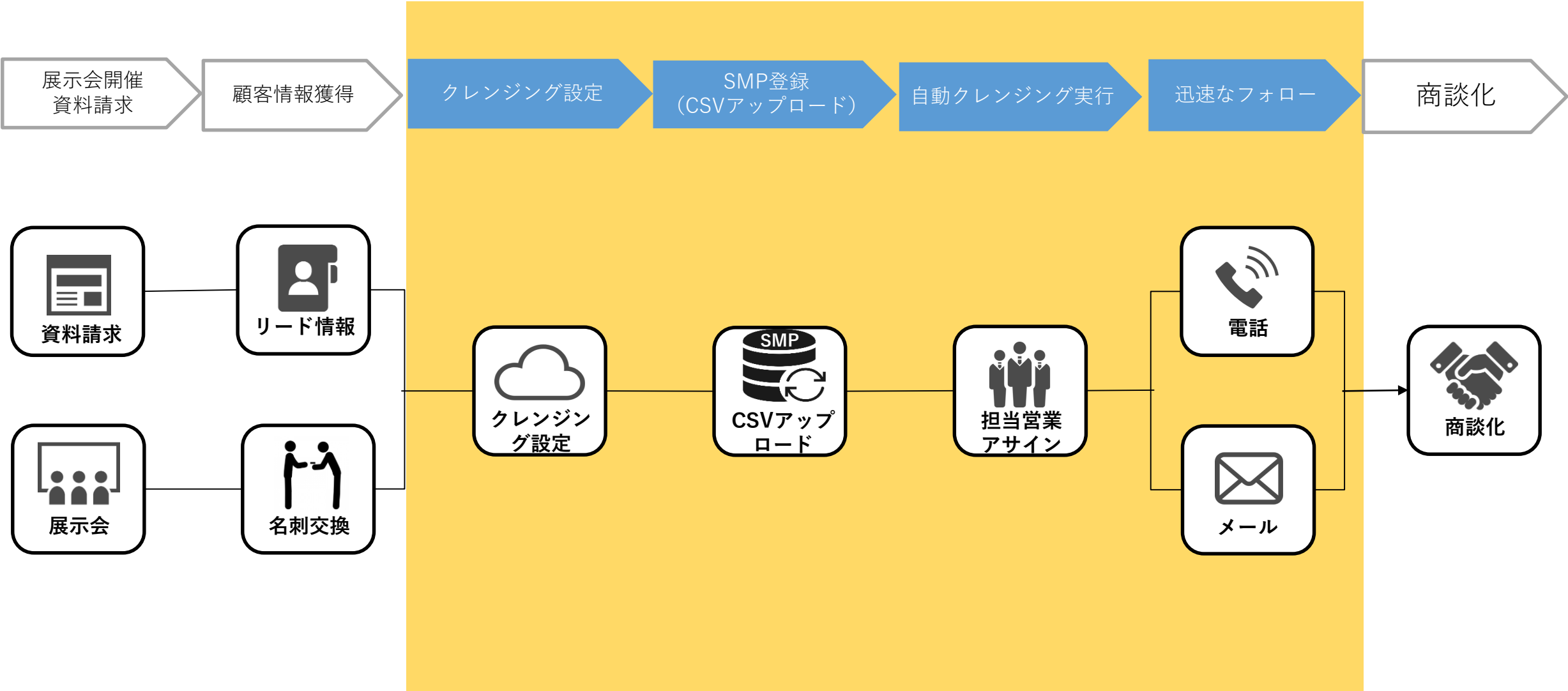
- ▶ 会社名と担当営業名、部署、E-mailアドレスの一致表をCSVファイルでマイフィルターにアップロードし、特定の会社名については『担当営業名』、『担当営業部署』、『担当営業e-mailアドレス』を自動登録。
- ▶ 迅速なフォローコールの実施や、From:担当営業によるメール配信など、効果的なフォロー活動が可能になります。



運用イメージ：担当営業情報を自動付与することで、商談化率を高める



運用イメージ：担当営業情報を自動付与することで、商談化率を高める



担当営業情報を自動付与することで、商談化率を高める

クレンジング設定

CSVアップロード

自動クレンジング実行

フォロー施策

①クレンジングの事前設定をします。

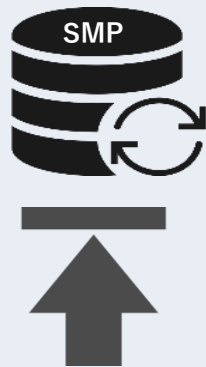
[SMPマニュアル：リード項目を設定する](#)
2.クレンジング機能の設定方法（p.18）参照



- ・リード基本項目設定
- ・カスタマイズルールセット

②顧客情報をCSVアップロードします。

[SMPマニュアル：リードを一括登録する](#)



リード情報をCSV化し、一括アップロード

③クレンジング自動実行により、担当営業情報を付与します。

2 クレンジング機能の設定方法（p.20）参照



各担当営業に自動アサインされる

④電話や、営業担当者による御礼メールでフォローします。

マーケティング施策を実施



担当営業より迅速なフォローを実施することができる

目次

1. クレンジング機能とは？

- データ品質の重要性について
- クレンジング機能でできること
- クレンジング機能例

完了

2. クレンジング機能の設定方法

- 有効化
- 設定
- 実行

完了

3. クレンジング機能の活用方法

- 担当営業情報の自動付与

完了

