# RingCentral社事例

「毎週大量の電子メールを配信している当社にとって、送信者としての信頼性を可能な限り高いレベルに維持することは重要なことです。このため到達率を最も重要な判断基準として、インフォマティカのData as a Serviceの導入を決定しました。Email Verification Plus Hygieneがあれば、ブラックリストに載せられる恐れのあるグレーゾーンから脱して、安全地帯に入ることができます」

– Brian Chiosi氏、マーケティングシステム担当リーダー

## ビジネスニーズ

- 最も革新的でコスト効果に優れた最先端のテクノロジーにより、ビジネスコミュニケーションのリーディングプロバイダーとしてのRingCentral社の位置付けを確立する。
- 最初のアウトリーチとリードナーチャリングから購入の意思決定およびアップセルキャンペーンまで、タイムリーな顧客エンゲージメントを確立して強化する。
- データを活用することで、複数の電子メールコミュニケーションチャネルを通じて既存の顧客および見込み客との効果的なコミュニケーションを実現する。

## 課題

- 連絡先の電子メールアドレスの正確性を確認し、ブラックリストへの登録や不達率の問題を回避する。
- 高い不達率や悪意ある電子メールアドレスによるリスクからIPアドレスを保護する。
- 送信者としての信頼性を高め、マーケティングおよび全体的なビジネスの目標達成に向けた方向性を維持する。
- RingCentral社のカスタムリードエンジンおよび既存のマーケティングテクノロジー全体にクラウドベースのリアルタイムソリューションを導入し、電子メールアドレスの正確性を確保する。

## ソリューションと成果

- 送信者としての信頼性が以前の92～90%以下から96%に向上し、ブラックリストに登録されるリスクやビジネスに対する全体的なリスクが低下。
- すべての新しいリードソースをまずマーケティング自動化プラットフォームのMarketo、次に単一のゲートウェイを通してリードとSalesforce.com CRMを同期させることで、電子メールの検証とクレンジングが向上。

**概要：**

RingCentral社は、コール管理、電話番号サービス、オンライン会議などの革新的なサービスをクラウドベースで提供しています。モバイルデバイス、業務アプリケーション、ワークフロー管理プログラムの統合を含め、完全なビジネスコミュニケーションシステムを通して、同社は企業が管理に費やしている時間とコストの削減を支援します。

- 電子メールを再度クレンジングする必要がなくなったことで、営業部門に信頼性の高いデータを提供できるようになったとともに、マーケティング部門は不達数を最低限に抑えられるようになりキャンペーンのパフォーマンスが向上。
- さまざまなチャネルからのデータの品質を測定するとともにリードのさまざまな発生元を評価することで、マーケティングの効果を高めることに成功。
- 有効な電子メールアドレスを取得と同時に取り込むことができるようになり、見込み客や顧客への効果的なリーチを実現する能力が競合他社に比べて劇的に改善。

## ソリューションの内容

- Informatica Email Verification Plus Hygiene
- Informatica Data as a Service

〒105-6226 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー26階 電話：03-6403-7600(代表) FAX：03-3433-1021
www.informatica.com/jp linkedin.com/company/informatica twitter.com/Informatica

© 2018 Informatica LLC. All rights reserved. Informatica®およびPut potential to work™は、米国およびその他の国におけるインフォマティカの商標または登録商標です。その他全ての企業名および製品名は、各社が所有する商号または商標です。

IN05_1115_2944_0618