

## 本部と現場の知見を融合し 顧客に合ったDMを簡単作成！

### ミールソリューションズ「バリエابلDMソリューション」

地域や顧客の特性に合わせたダイレクトメールの重要性が高まる一方、全国に支店や販売代理店を持つ企業では、本部と現場の方針や環境のギャップによって、効果的・効率的な製作ができない場合が多い。ミールソリューションズでは、本部提供のひな形をもとに支店が顧客や地域の特性に合わせて内容をカスタマイズできるダイレクトマーケティングツールの製作システムを提供している。



バリエابلDMソリューションの編集画面。本部と支店がブラウザ上で素材やひな形を共有する。

### お薦め内容やタイミングを 支店でカスタマイズ

「顧客のニーズを聞きながら、商品を案内していくのが営業の基本ですから、ダイレクトメールも現場のナレッジを有効活用することが重要です。しかし、現場で一から製作すると手間やコストが掛かります。また、本部の意向やコンプライアンスを無視した内容になるリスクもあるでしょう」と語るのはミールソリューションズ代表取締役の横田史朗氏。

同社のシステムでは、本部はブラウザ上でひな形とビジュアルや商品写真などの素材を提供。支店はブラウザ上で地域や顧客の特性に合わせて素材を組み合わせたダイレクトメールを製作する。本部が提供する素材を組み合わせるため、支店単位でプロ仕様のダイレクトメールが製作できるほか、パワーポイント同様の作業で製作できるので、現場の

負担を低減することができる。専用のソフトをインストールする必要もなく、常に最新の製作環境や素材が支店に提供される。

支店の知見をダイレクトメールの表現に生かしながらも、提供する素材やひな形で本部の意向も反映されるというわけだ。また、製作の規制を設けることもでき、例えば組み合わせ不可の商品を組み合わせようとするとうりご警告が出る。そのほか、保険会社など金融商品を扱う業界を中心に、ワークフローによる内容の審査を組み込んでいる事例もある。

ミールソリューションズのシステムは、住宅設備機器メーカーのTOTOやタイヤメーカーのダンロップファルケンタイヤなど、大手企業でも活用されている。TOTOでは、全国5000を超えるTOTOリモデルクラブ会員店に向けてチラシやDMなどの製作システムを提供。マンションや戸建など、建物の種類や築年数に

よって対応する商品が違ってくるため、提案先によって内容を変更している。また、ダンロップファルケンタイヤでは、地域性に合わせた販促展開に活用。スタットレスタイヤは、北海道は8月からキャンペーン展開するなど、地域ごとに最適なタイミングでツールを作成することができる。

同社のシステムはダイレクトメールだけでなく、チラシや営業提案書にも対応している。また、中小規模でも同様のシステムを活用できるよう、ユーザー数に応じて課金するパッケージも用意。企業の規模や媒体を問わず、現場の知見を生かした営業活動に役立っている。

● お問い合わせ  
ミールソリューションズ株式会社  
東京都中央区京橋 2-7-14  
TEL - 03-5169-2120  
URL - [www.meal-solutions.co.jp/solution/solution\\_03.html](http://www.meal-solutions.co.jp/solution/solution_03.html)