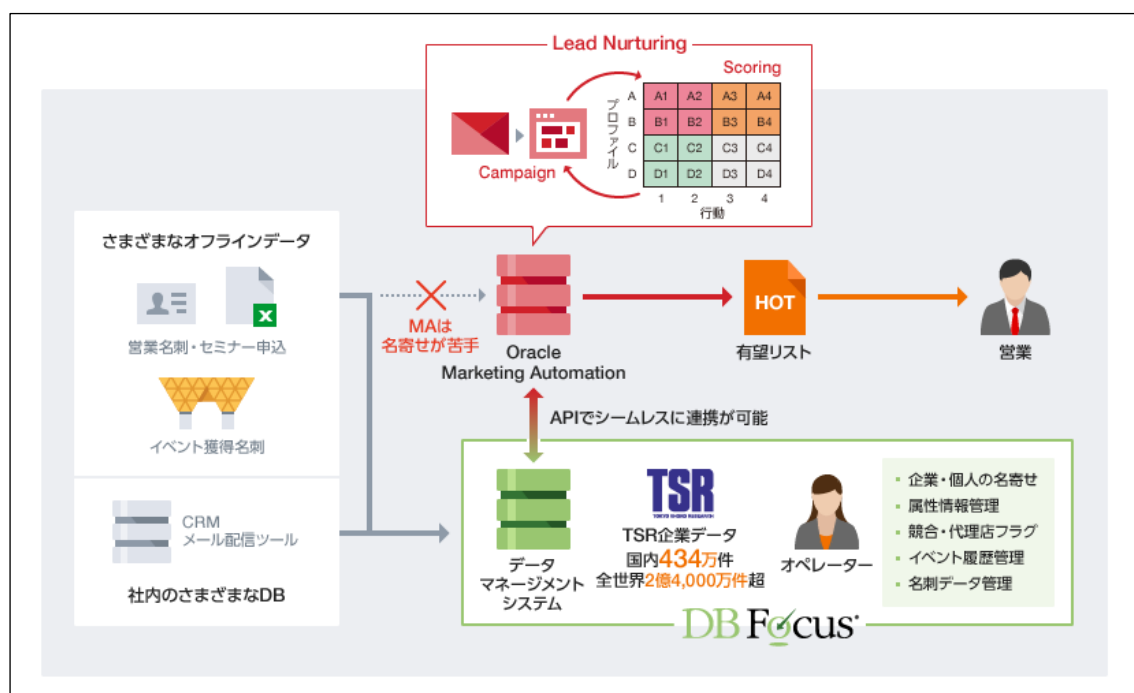


シンフォニーマーケティングが、Oracle Eloqua の API 連携ソリューション
「DBFocus connector for Oracle Eloqua」の提供を開始
～Oracle Eloqua の効果を最大化するためのデータマネージメントを実現～

BtoB 企業向けにマーケティングを支援するシンフォニーマーケティング株式会社（東京都中央区、代表取締役 庭山一郎、以下シンフォニーマーケティング）はオラクルが提供するマーケティングオートメーション製品の「Oracle Marketing Automation（旧 Eloqua）、以下 Oracle Eloqua」でマーケティング成果拡大のための連携ソリューション「DBFocus connector for Oracle Eloqua」の提供を開始します。

マーケティングオートメーションは、BtoB 企業に必要な営業案件創出（デマンドジェネレーション）のためのツールです。しかし、取り込むデータがバラバラだったり、スコアリング機能を活用したくても必要な属性情報がないなどデータ管理がうまくいかないと、求める成果に結びつきません。

今回提供を開始する「DBFocus connector for Oracle Eloqua」は、Oracle Eloqua を利用する BtoB 企業が精度の高いターゲティングやスコアリングを実現するために、日々発生するマーケティングデータを DBFocus 上でユニーク化（マージ）し、企業属性を付与するデータの前裁きを行い、Oracle Eloqua と API 連携することで、データ管理の課題を解決し、理想的なマーケティングの実現を支援するサービスです。



今後、シンフォニーマーケティングでは、これから Oracle Eloqua を導入する BtoB 企業へは理想的なマーケティングの導入・活用を支援し、すでに Oracle Eloqua を導入している BtoB 企業へは Oracle Eloqua の活用を促進して参ります。

<サービス詳細はこちらから>

http://www.symphony-marketing.co.jp/connector_for_eloqua

<シンフォニーマーケティング株式会社について>

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒103-0023 東京都中央区日本橋本町 3-4-7 新日本橋ビル 3F

URL：http://www.symphony-marketing.co.jp

設立：1990 年 9 月 資本金：120,000 千円

事業概要：日本の BtoB 企業のためだけに開発した独自のマーケティングツールと、設立以来 25 年に亘り蓄積したノウハウで、コンサルティングから顧客データの管理、さらには営業案件の創出までをワンストップで行い、企業の営業機会創出のためのデマンドセンターの構築を支援する。また、マーケティングオートメーションツールのマルチベンダーとして、各種マーケティングオートメーションの導入から運用までを手掛ける。従業員 50 名。

主要顧客：オリンパス株式会社、山洋電気株式会社、セメダイン株式会社、大成建設株式会社、ルネサス エレクトロニクス株式会社 ほか ※敬称略

【本リリースに関するお問い合わせ先】

シンフォニーマーケティング株式会社

担当：中西 真弓

TEL：03-3243-1051

E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp