

## BIMobject® Cloud について

## &lt;BIMobject® Cloud の特長と掲載メーカー様の 5 つのメリット&gt;

特長	掲載によるメリット
<b>1.365 日、24 時間、どこからでも閲覧可能</b> BIMobject®の登録ユーザーの多くは設計事務所、建設会社の設計士やエンジニアです。 ※2020 年 6 月時点での登録ユーザー数は 200 万人	<b>24 時間世界中の BIM ユーザーにアプローチ</b> 言語の不安なく、時差を気にすることもなく、WEB 上で効率的な営業活動ができます。
<b>2.主要な BIM/CAD ソフトと直接つながれるアプリを無料配布</b> BIMobject® Apps を使えば、登録ユーザーは、自身がお使いのソフトから BIMobject®に掲載されている BIM データを必要なときに直接ダウンロードし設計中のモデルに落とし込むことができます。	<b>BIM ユーザーへのタイムリーなスペック活動</b> 登録ユーザーの BIM/CAD ソフト画面上で、時機を得た自社製品のスペック活動ができ、自社製品が採用される可能性を高められます。
<b>3.SNS や EC サイトとの連動も簡単</b> 自社製品の BIM データ URL を使えば簡単にリンクできます。	<b>越境 EC でラクに市場開拓</b> 現地法人がなくても、越境 EC (EC を使った国内から海外への自社製品販売) も見込めます。
<b>4.徹底した情報の一元管理</b> 公開 API (Application Programming Interface) を使い、BIMobject®上で SSoT (Single Source of Truth/信頼できる唯一の情報源) を実現し、情報を一元管理。様々な WEB サイト (EC を含む)、AR・VR との連携もスムーズです。	<b>自社製品情報の更新がラク</b> BIMobject®上のデータを更新するだけで、連携された WEB サイトにも反映され、転載サイトごとの更新作業が不要、かつ漏れなく、ラクに情報管理ができます。
<b>5.詳細な顧客情報が世界中から集約</b> BIManalytics®を活用することで、BIM データをダウンロードしたユーザーを識別することができます。	<b>世界規模のデジタルマーケティングが瞬時に</b> SNS や EC サイトに BIM データを拡張利用した場合でも、ダウンロード数、場所を追跡することができ、有望な見込み客にアプローチしやすくなります。

## &lt;メーカーの次世代ツールとしての使い方\_簡単 3 ステップ&gt;

<b>STEP1.</b>	自社製品の BIM データを BIMobject® Cloud に掲載 ユーザーによる BIM オブジェクトデータのダウンロード
<b>STEP2.</b>	世界中から大量に集まった、ユーザーデータ (いつどこでダウンロードしたかなど) を確認
<b>STEP3.</b>	分析ツール (BIManalytics®) を利用して、最適なマーケット及び顧客分析を実施
<b>効率的にタイムリー、かつ確信をもって、見込客に接触</b> <b>世界の複数市場を視野に、最低限の人員とコストでグローバル戦略を効果的に展開</b>	

なお、BIMobject Japan では、詳細をまとめた BIM マーケティングのサポートブックを無料配布中です (※1)。

【サポートブックのお申込み】 以下の URL よりお申込みください。

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScFT0-TukP6-ht0mThQYSx98ZQxJD31Dja4DqQ2U5bC1DKzbQ/viewform>

(※1) サポートブックについては、以下の URL よりご確認いただけます。

<https://www.nohara-inc.co.jp/topics/tabid/96/Default.aspx?itemid=310&dispmid=435>

以上