



- ❖ アメリカ生まれのクラウド型メール配信サービス
- ❖ 全世界で月間1,480億通以上のメールを送信
- ❖ Web操作でのメルマガの一斉送信、システム組み込みでの自動通知メール送信、どちらにも対応
- ❖ 業界や規模を問わずあらゆる企業で利用されている

導入企業



SendGridが必要な背景

- ❖ 現代でもメールはビジネスに必須で、送信通数は増加し続けている(例. サービスからの通知メール)
- ❖ しかし、メールを届けるために複雑で専門的な設定が必要になってきている
 - ✓ 約2割のメールが宛先に届いていないという調査結果
 - ✓ Gmailが「送信者ガイドライン」を設けたことも話題に
- ❖ SendGridによって実現できること
 - ❖ 煩雑な管理からお客様を解放、本来のビジネスに集中
 - ❖ メールによる価値ある顧客コミュニケーションに繋げる

ステークホルダへの提供価値



- ❖ 進出が難しい日本市場に向けた真のローカライズを提供し、グローバルな事業展開を強力に支援

パートナー連携



Twilio社

- ❖ SendGridはデンバーのスタートアップ企業からスタート
 - ❖ 創業者との人的つながりをきっかけにKKEが日本進出の相談を受ける
- ❖ その後SendGridがTwilio社に買収されても、良好な関係を継続
- ❖ 過去からのパートナーシップを大切に育てて未来につなげていく

PARA-SOL, KKEスマイルサポート

- ❖ サポート業務の一部をPS、KSSに委託し、企業の枠を超えて1チームとしての取り組みを継続
- ❖ グループ企業全体の価値向上

スマイルサポート

