

2021年4月7日

インパクトホールディングス株式会社(東証マザーズ・証券コード:6067)

店舗 DB を基にラウンダーを配置、関東エリアでのスモールテストから全国展開へ ～高ポテンシャル店舗を随時アップデートし、店頭施策強化で売上をリフトアップ～

店頭販促の DX を推進するインパクトホールディングス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:福井 康夫、東証マザーズ・証券コード:6067)は、ラウンダー、推奨販売、デジタルサイネージ、覆面調査等のフィールドマーケティングサービスを全国で展開しており、累計 700 万件超の業務実績、店舗 DB を蓄積しております。今回は製薬メーカー様での店舗 DB を活用したラウンダーサービスの導入事例をご紹介します。

◆ スモールテストを通じてラウンダーによる店頭でのインスタ戦略を構築

これまで自社で雇用していたラウンダーをアウトソーシングすることに伴い、まずは関東エリアでスモールスタート。半年間でラウンダーによる店頭でのインスタ戦略をはじめ、KPI 管理設定、会議体、アウトプット(Daily、Weekly、Monthly)、ラウンダーのリクルート・教育研修・モチベーション管理等の運用体制を構築。



- ▶ 担当エリア・担当商材の売上リフトアップと本部商談決定事項の正確な落とし込み
- ▶ ラウンダーの適正配置と業務指示
- ▶ 顧客店舗への訪問営業
- ▶ 契約獲得のためのクロージング営業（棚割り等の通期合意事項の落とし込みと月ごとの合意事項の落とし込みの最大化）
- ▶ 営業部ご担当様との連携及び営業戦略の共有と実行
- ▶ 活動報告

◆ 店舗 DB を活用し、迅速なデータ分析及び訪問店舗を選定

当社グループが保有している過去の定期ラウンドのデータやフィールドマーケティング業務の稼働データ等の店舗 DB を基に高ポテンシャル店舗を抽出。高ポテンシャル店舗を把握し、ラウンダーの配置を随時アップデート。また、これまで自社で保有していた店舗リストを店舗 DB のデータと統合及び店舗コードの一元化を行い、店舗リストの管理を簡素化。

【訪問店舗選定の基準】

- ① 2018 年以降に稼働がある店舗
- ② 過去ラウンド実施経験あり
- ③ 定期ラウンド稼働実績あり
- ④ インバウンド強化店舗除外
- ⑤ 現在巡回 NG 企業除外
- ⑥ 小規模チェーン(10 店舗以下)除外
- ⑦ 僻地除外



◆ 訪問店舗サマリー

店舗 DB から抽出された店舗情報と、当社グループでのラウンド経験値をもとに最適な店舗とコール数(訪問営業数)を設定し、随時ターゲット店舗を調整。

企業数 ●●●	チェーン数 ●●●	合計店舗数 ●●●●●	ドラッグストア ●●●	SM/GMS ●●●	
北海道	●●●店舗 ●●●コール	中部	●●●店舗 ●●●コール	中国	●●●店舗 ●●●コール
北海道	●●●店舗 ●●●コール	新潟県	●●●店舗 ●●●コール	鳥取県	●●●店舗 ●●●コール
東北	●●●店舗 ●●●コール	富山県	●●●店舗 ●●●コール	島根県	●●●店舗 ●●●コール
青森県	●●●店舗 ●●●コール	石川県	●●●店舗 ●●●コール	岡山県	●●●店舗 ●●●コール
岩手県	●●●店舗 ●●●コール	福井県	●●●店舗 ●●●コール	広島県	●●●店舗 ●●●コール
宮城県	●●●店舗 ●●●コール	山梨県	●●●店舗 ●●●コール	山口県	●●●店舗 ●●●コール
秋田県	●●●店舗 ●●●コール	長野県	●●●店舗 ●●●コール	四国	●●●店舗 ●●●コール
山形県	●●●店舗 ●●●コール	岐阜県	●●●店舗 ●●●コール	徳島県	●●●店舗 ●●●コール
福島県	●●●店舗 ●●●コール	静岡県	●●●店舗 ●●●コール	香川県	●●●店舗 ●●●コール
関東	●●●店舗 ●●●コール	愛知県	●●●店舗 ●●●コール	愛媛県	●●●店舗 ●●●コール
茨城県	●●●店舗 ●●●コール	近畿	●●●店舗 ●●●コール	高知県	●●●店舗 ●●●コール
栃木県	●●●店舗 ●●●コール	三重県	●●●店舗 ●●●コール	九州	●●●店舗 ●●●コール
群馬県	●●●店舗 ●●●コール	滋賀県	●●●店舗 ●●●コール	福岡県	●●●店舗 ●●●コール
埼玉県	●●●店舗 ●●●コール	京都府	●●●店舗 ●●●コール	佐賀県	●●●店舗 ●●●コール
千葉県	●●●店舗 ●●●コール	大阪府	●●●店舗 ●●●コール	長崎県	●●●店舗 ●●●コール
東京都	●●●店舗 ●●●コール	兵庫県	●●●店舗 ●●●コール	熊本県	●●●店舗 ●●●コール
神奈川県	●●●店舗 ●●●コール	奈良県	●●●店舗 ●●●コール	大分県	●●●店舗 ●●●コール
		和歌山県	●●●店舗 ●●●コール	宮崎県	●●●店舗 ●●●コール
				鹿児島県	●●●店舗 ●●●コール
				沖縄県	●●●店舗 ●●●コール

◆ 導入効果

内製化していたラウンダーをアウトソーシングしたことにより、人的コスト及びラウンダーのリクルートや教育研修、日々の業務管理工数を削減。また、自社のPOSデータに加え、店舗 DB に蓄積されている店頭販促に関する定量・定性データを掛け合わせたことで、これまで自社だけではわからなかった業界の動向や流通の動向等を把握することができ、これまでフォローできていなかった店舗や競合他社のコール数が多い店舗へのコール数を強化したことで、売場優位値確保や売上のリフトアップに貢献。

◆ 店舗 DB とは

「店舗 DB」とは、当社グループが創業期よりサービスを提供してきたラウンダー、推奨販売、覆面調査、デジタルサイネージ等、数々のフィールドマーケティングサービスを通じて、独自に蓄積してきたリアル店舗の売場・販促活動に関するデータベースです。加えて、地域経済分析システム「RESAS(リーサス)」や政府統計ポータルサイト「e-Stat(イースタット)」等のオープンデータとの連携や企業のホームページ等に掲載されている店舗情報を自動クロウリングし、リアルタイムで最新の店舗情報を整備しております。

【本件に関する報道関係者からのお問い合わせ】
 インパクトホールディングス株式会社 広報担当
 TEL:03-5464-8321 / E-mail:pr@impact-h.co.jp