

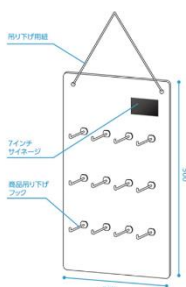
2021年4月13日

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)

学校や昼間人口が多いエリア等を中心に販促強化店舗を選定・ランク付け ～サイネージ搭載吊り下げ型ハンガー什器設置で商品訴求力アップ～

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。今回は文房具メーカー様での店舗DBを活用したサイネージ搭載吊り下げ型ハンガー什器の導入事例をご紹介します。

◆ サイネージ搭載吊り下げ型ハンガー什器で商品訴求力アップ



- ▶ 店頭でのインパクトが発揮されるサイネージ搭載吊り下げ型ハンガー什器
- ▶ フックを取り付けるだけの組み立てが簡単な什器
- ▶ スペースが確保できれば店頭の設置場所を問わない
- ▶ サイネージが組み込まれており、陳列商材の詳細な説明、販促効果が期待できる

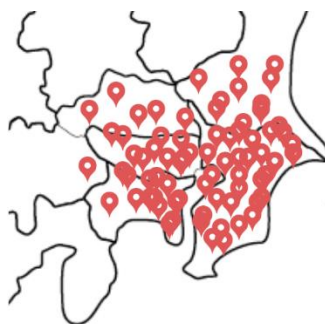
※ 図はイメージです

◆ 店舗DBを活用し、データ分析及び販促強化店舗を選定

限られた販促予算の中で販促効果を最大化させるために、当社グループが保有している過去のフィールドマーケティング業務の稼働データや統計データ等の店舗DBを基に、どこの店舗で販促を強化するべきか仮説・分析を行い、販促強化店舗を選定。

【店舗選定の基準】

- ① 店舗の半径1km以内に昼間人口が集中しているエリア
- ② 近隣学校(中・高・大)が多いエリア
- ③ 年代別の人口統計
- ④ エリア別の世帯年収
- ⑤ 消費財メーカー、ラウンド巡回回数



合計663店舗

- ランクA(最注力) 計83店舗
- ランクB(注力) 計232店舗
- ランクC 計348店舗

◆ 導入効果

これまでフォローできていなかった店舗もあり、今回の取り組みをきっかけに店舗担当者との関係値が良好になった店舗も多数。また、POPやリーフレット等の店舗への送り込みだけでは設置されないケースもあったが、サイネージ搭載吊り下げ型ハンガー什器に変更したことで設置率が高まったとともに、売場での優位性を確保。POPやリーフレット等だけでは伝わりづらかった商品特性をデジタルサイネージの映像コンテンツで訴求。以前と比べ、陳列している商品の前でお客様が足を止めて、商品を検討する回数・時間が増加。

◆ 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ールし、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