

2021年4月21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)

タワーマンションや消費財メーカーの巡回実績の高い店舗を軸に販促強化店舗を選定 ～平日はデジタルサイネージ、土日は推奨販売で商品の魅力を訴求～

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。今回はコーヒーメーカー様での店舗DBを活用したデジタルサイネージ及び推奨販売の導入事例をご紹介します。

◆ 平日はデジタルサイネージ、土日は推奨販売で商品の魅力を訴求



- ▶ 来店客数が少ない平日は、デジタルサイネージを通じて商品の魅力を訴求することで、売場に販売員がいなくとも消費者へ訴求することが可能
- ▶ 来店客数が多い土日には、販売員を配置し、推奨販売を実施することで、消費者との対面でのコミュニケーション機会をつくり、ブランドや商品を知っていただくきっかけづくりや、商品説明により商品特徴を理解していただくことで商品成約率を高めることが可能

◆ 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、どの店舗で販促を強化すべきか仮説・分析を行い、販促強化店舗を選定。自社のPOSデータと相関性が高いと思われるタワーマンションの近隣店舗や消費財メーカーのラウンド巡回実績が高い店舗を軸に販促強化店舗を選定。

【店舗選定を行ううえでの指標】

- 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 年代別の人口統計
- ③ エリア別の世帯年収
- ④ タワーマンション数
- ⑤ 高級ディーラー店舗数
- ⑥ 消費財メーカーのラウンド巡回回数



◆ 導入効果

選定した店舗の中でも、販促を強化する店舗のランク付けを行い、販促を強化したいが予算をあまりかけられない店舗にはデジタルサイネージのみを設置し、来店客数が多い店舗や最重要店舗にはデジタルサイネージと推奨販売を組み合わせることで、販促予算の最適化を図ることができた。

また、店舗DBを基に選定した最重要店舗の中には、これまでフォローがあまり出来ていなかった店舗も含まれており、デジタルサイネージの設置と推奨販売の実施を強化したことで、家電量販店の店舗スタッフの方もお客様へ積極的に商品をご案内いただけるようになり、以前と比較すると売上もアップし、売場の優位置確保に繋がった。

◆ 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