

2021年5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)

営業担当者の感覚的な経験値を基に選定していた販促店舗を店舗 DB 活用により最適化
～コロナ禍で流通小売店舗の客層・客数・客質の変化に合わせた販促店舗を選定～

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、以下「インパクトHD」)は、製薬メーカー様での店舗 DB を活用したデジタルサイネージ設置店舗最適化への取り組みに関する事例を公開いたしました。

◆ 営業担当者の感覚的な経験値に頼った販促からの脱却

【導入の背景】 営業担当者の感覚的な経験値で販促店舗を選定し、デジタルサイネージを設置していた。

【導入の決め手】 販促データ、商圈データ、統計データ、POS データ等、様々なデータを掛け合わせて販促店舗の抽出ができること。

【導入の効果】 これまで販促フォローが来ていなかった店舗の中に、販売ポテンシャルの高い店舗を発見することができた。

◆ データに基づいた仮説から販促店舗を選定

これまでデジタルサイネージの設置店舗に関しては、製薬メーカー様の社内で営業担当者の感覚的な経験値で選定していました。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、テレワークの普及や海外からの渡航規制による訪日外国人の激減等により、お客様の消費行動の変化や店舗に来店する客層・客数・客質は大きく変化しました。

営業担当者の感覚的な経験値に頼った販促から脱却すべく、店舗 DB を活用。①インパクトHDが実施した販促活動・店舗巡回実績がある店舗、②インバウンド強化店舗除外、③昼間人口が多いエリア、④30～50代の働く世代が多く集まるエリア等を販促店舗の抽出条件とし、データに基づいた仮説から 33 チェーン・1,300 店舗を選定。



◆ 販売ポテンシャルが高い店舗を発見

店舗 DB を活用して選定した店舗の中には、これまでフォローできていなかった店舗もあり、デジタルサイネージを設置したことで売場拡大ができた店舗や、在庫回転率が高まった店舗もあり、販売ポテンシャルが高い店舗を発見することができました。

◆ 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、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