

位置情報を活用し来店動機に 入店時にクーポン配信、楽しさを提供

「位置情報サービスで暮らしを革新する」を掲げるリフォーカスは、スーパーマーケットへの新たな来店動機となるアプリ「NOW!」を開発した。お客様が、何をかうか決める直前の入店時にクーポンが配信される仕組みで、効果的な購入促進につながるという。

店舗入口をアップデート

「最近、スマホでクーポンを発行し、リアル店舗への送客を図るというアプリが増えており、テレビCMなどでもよく見かけると思います。当社では、このようなスマホの普及と技術の進歩により、位置情報を活用したO2Oマーケティングに大きな可能性を感じ、スーパーマーケットにフォーカスした全く新しい位置情報サービス、アプリ『NOW!』の開発・運営に乗り出しました」(田中淳貴代表取締役社長)

「NOW!」では、スーパーマーケットの入口で、来店したお客様にクーポンを配信する。あ

らかじめ登録された性別や年齢、希望ジャンル・志向に合わせてクーポンを配信すること、また購買意欲が最も高い入店時の刺激により、高い効果が期待できるという。「通常、入口は素通りされてしまう場所ですが、本サービスの導入によって、“入口をアップデート”することができるわけです。リアル店舗の強みを発揮する、最高の手段と言えるのではないのでしょうか」

店舗側はアプリ運営のための費用負担はなく、精算時にクーポンを使用した値引き作業を行うのみ。同社では、クーポン配信時から精算

時までの時間を記録しているため、属性別の滞店時間を分析したデータを提供することもできるという。

一方、配信するメーカー側は、新商品の認知に利用でき、しかも単に購入促進を行うだけでなく、どの店舗に、どの商品のクーポンを何枚配信するか設定することができるため、商談にも活用できる。

という。クーポン取得・利用方法の説明を行い、実際に使ってもらい、次の来店につながるよう促す予定だ。なお、クーポンの有効期間は



代表取締役社長 田中淳貴

12時間で、12時間後に再来店すれば別のクーポンが配信される仕組み。同社では、レシートの裏面を刷り込んだレジロール紙の提供による告知なども検討しているという。

「クーポンを取得・利用するユーザーには、アプリ独自のポイントを付与する予定です。一定のポイントがたまったら当社が主催する懸賞に応募できるようにします。」

現在、サービス導入をご検討いただけるスーパーマーケット様、メーカー様を募集中です。また、生活者の動向は常に変わるため、より良いサービスを目指しアップデートを推進するためにも、本サービスについて、ご意見やご興味を抱いてくださった皆様からのお問い合わせをお待ちしております」

●アプリ「NOW!」サービスの仕組み



●クーポン取得から商品購入までの流れ

