

報道関係者各位

Press Release



レシートの購買データを活用したバスケット分析サービスの提供を開始。

～ニジボックスが提供する、レシート画像投稿型マストバイキャンペーンサービス「レシキャン」に、分析サービス機能を追加～

2014年7月25日（金）

株式会社ニジボックス



株式会社ニジボックス(本社:東京都中央区、代表取締役社長 兼 CEO:麻生要一 以下 ニジボックス)は、レシート画像をケータイで撮影して手軽に応募できるマストバイキャンペーンサービス「レシキャン」にて、レシートの購買情報を分析できるバスケット分析企画の提供を開始いたしました。

●購買情報の分析(バスケット分析)企画とは

「レシキャン」を使ったマストバイキャンペーン終了後に、

- ・ 自社商品と共に、同時に購入している商品情報
- ・ 購入者の年代、性別といったデモグラフィック情報

等を、個人を特定しない集計データとして分析し、提供いたします。

この集計データは、メーカー各社様の次のようなシーンでご活用いただくことを想定しています。

- ・ 流通様に対する施策レポート作成の際の参考資料、根拠資料
- ・ 次回販促企画の構築の際の参考資料、根拠資料

【分析可能項目】

- ・ 性別
- ・ 年齢

- ・ 地域
 - ・ 職業
 - ・ 購入チェーン
 - ・ 購入金額
 - ・ 同時購買商品情報
- 等

●「レシキャン」とは？

<http://nijibox.jp/socialmarketing/recicam/>

- レシートをカメラで撮影し、指定のサイトから撮影画像を送るだけで手軽に参加できるサービスです。
- PC、スマートフォン、フィーチャーフォンすべてのデバイスに対応しております。
- 店頭でのまとめ買い企画、あわせ買い企画、ポイントを貯める企画など、幅広く企画が実施できます。
- 全国規模でも、特定の流通チャネル(コンビニ、GMS、スーパー)でも、企画が実施できます。
- 購買証明は、レシート文字認証システム(OCR)と、人の目視チェック(全件確認)の2重チェックで行います。
- facebookやtwitterを絡めることで、キャンペーン情報が数百万人規模に拡散されます。
- 各種アンケートも実施できるので、参加者の属性(年齢、性別、既存or新規層など)や、商品イメージなど、明確な効果測定ができます。

●「レシキャン」の企画例

-まとめ買い企画

「ジュースを3本同時購入した方全員に、〇〇プレゼントキャンペーン」

-あわせ買い企画

「ビールとお肉をあわせて1,000円以上買ったら豪華商品が当たるスペシャルキャンペーン」

-ポイントを貯める企画

「カクテル買って、100ポイント貯めて、豪華商品をGETしようキャンペーン」

今後もニジボックスは、デジタルと店頭販促を絡めたサービスを、引き続き開発して参ります。

お問い合わせ先

株式会社ニジボックス 広報担当：横山、松原

〒104-0054 東京都中央区勝どき1-13-1 イヌイビル・カチドキ4F

tel: 03-6705-9440 fax: 03-6705-0160

<http://nijibox.jp/>