

来店するお客様に合わせて、自動で最適な販促動画を設定・配信する 販促サービス『楽ラク！デジボード 定番長』β版^{※1}の提供を開始

株式会社インテージは、スーパーマーケットを対象とした新しい販促サービス「楽ラク！デジボード 定番長」β版の提供を4月より開始します。本サービスは、定番棚の上部に横長のモニター(729mm×170mm)をデジタルボード(以下デジボード)として設置し、各店舗の時間帯ごとに来店されるお客様の好みに合わせた商品紹介などの動画が流れるように自動で配信設定をします。これにより販促施策における人手不足を解消するとともに、お客様にとっても簡単に欲しい商品や、おすすめの商品が分かる、楽しい売場を実現できます。



昨今、スーパーマーケット業界は人手不足に新型コロナウイルスの影響が重なり、売場作りに苦慮しているというお悩みをお持ちです。これまで以上に定番売場のMDや品揃えという基本に注力し、お客様の欲しい物をきっちりと揃えながら新しい提案も行って、ベースとなる売上を確保することが重要になっています。

本サービスでは、自社らしさを反映しつつ、お客様が快適にお買い物できるような定番売場を最小限の手間とコストで実現することができます。

〈『楽ラク！デジボード 定番長』3つの特長〉

① 来店するお客様の好みに合わせた動画を自動で配信設定

インテージ独自の技術「Genometrics[®](ゲノメトリクス)」^{※2}でID-POSデータを解析し、各店舗のお客様のお買い物傾向を10タイプに分類します。各時間帯に来店するお客様のお買い物傾向に合わせて、どの動画を配信するかを自動でプログラムします。定番棚でお客様と商品との新しい出会いを提供したり、お得情報をお伝えしたりすることで、お買い物をより楽しく、便利にすることができます。

自社のサービスのお知らせや、オリジナル商品、バイヤー推奨品などを紹介する動画を流すこともできるため、「自社らしさ」のある定番棚を表現することも可能です。

② 定番商品の売上向上に貢献

これまでの実証実験では、対象商品の売上前年比が最大で16%向上しました。特に単品で完結するものよりも、他の食材も必要になるような食品カテゴリー（鍋つゆ、カレー・シチュー、ドレッシングなど）で高い効果が出るのが分かっており、買い上げ点数の向上も期待できます。実証では特売など他の施策と組み合わせることで効果が高くなることも確認され、現在増えているEDLP施策との相性が良いことも分かっています。

③ 店舗や本部での運用は不要。導入費用も無料

スーパーマーケットとお取引のあるメーカーが配信する動画や条件を事前に登録し、店舗に設置したレジボードへの配信はシステムが行います。そのため、店舗や本部での設定は一切不要です。スーパーマーケットの定番棚への設置・導入費用は無料で、運用にかかるのは電気代・通信費のみです。メーカーは他の販促施策と同様またはそれ以下のコストで、定番棚での販促施策を行うことができます。お取引メーカーが支払う利用料金の一部はスーパーマーケットへフィードバックされます。



インテージは2018年から店頭での実証実験を行っており、ご協力いただいたスーパーマーケット様からは、操作の手間がないことや買上点数アップが期待できる点をご評価いただきました。メーカー様からは動画の作成・配信が簡単であることや、店舗巡回せずリモートでの販促が可能な点についてもご評価をいただいています。新型コロナウイルス収束後も人手不足は続くことが予想されるため、本サービスはスーパーマーケット・メーカー双方にとって店頭作りの有効な手段となります。

本サービスにご興味のある方や、ご利用を検討される企業担当者様は、teibancho@intage.co.jp までお問い合わせください。また、現在開催されているリテールテック JAPAN(会期:3月9日(火)～3月12日(金))への出展を行っておりますので、是非会場でレジボードの実機をご確認ください。

インテージは今後もスーパーマーケットを支援し、進化させていくパートナーとして貢献を続けてまいります。

※1 β版のご利用状況を受けて、将来的なサービスの拡縮を検討する位置付けのものです

※2【Genometrics®(ゲノメトリクス)】 <https://www.intage.co.jp/service/platform/genometrics/>

ID-POSデータの購買履歴とインテージSCIのデータを掛け合わせることで、お客様ごとの健康志向、時短志向、本格志向などのお買い物に関わる価値観を推計し、10の価値観タイプに分類を行うデータ分析手法

【株式会社インテージ】 <https://www.intage.co.jp/>

株式会社インテージ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:檜垣 歩)は、「Create Consumer-centric Values ~ お客様企業のマーケティングに寄り添い、共に生活者の幸せを実現する」を事業ビジョンとして掲げ、さまざまな業界のお客様企業のマーケティングに寄り添うパートナーとして、共に生活者の幸せに貢献することを目指します。生活者の暮らしや想いを理解するための情報基盤をもって、お客様企業が保有するデータをアクティベーション(活用価値を拡張)することで、生活者視点に立ったマーケティングの実現を支援してまいります。

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社インテージ 事業開発本部 7:3 事業開発部

担当:駒崎(こまざき)

お問い合わせ先:teibancho@intage.co.jp

【報道機関からのお問い合わせ先】

■株式会社インテージ 広報担当:水口(みずぐち)／下河原(しもがわら)

TEL:03-5294-6000

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://www.intage.co.jp/contact/>