

～オムニチャネル実現への第一歩～ レピカ、スマホを活用した SNS 連動型集客ソリューション 「potto」を2014年2月20日より展開

カード・メール事業を中心に企業の販促ソリューションを提供する株式会社レピカ(本社:東京都港区、代表取締役社長:岩井陽介、URL:<http://www.repica.jp> 以下レピカ)は、既存のポイントカードをスマホ化する集客ソリューションとして「potto(ポット)」を2014年2月20日より展開します。導入第一弾として、パティシエ「辻口博啓」氏とイタリアンシェフ「奥田政行」氏プロデュースによる「癒し」と「食」をテーマにした複合温泉リゾート「アクアイグニス」(<http://aquaignis.jp/>)が決定しており、2014年末までに30社4000店舗への導入を目指します。

ここ数年のスマートフォンの爆発的普及とともにポイントカードをスマホアプリ化する企業も増えてきています。しかし、そういったアプリの多くは、既存の紙やカードの単なる置き換えにとどまっており、スマートフォンならではの特性を生かせていない現状がありました。また、アプリを作りたくても特にサーバー側の開発費用や運用コストが足かせとなり、気軽に作れない、という声もよく耳にします。

レピカはこれまで、コミュニケーションで企業と顧客をつなぐ販促ソリューションとして、購入額に応じたポイント付与やプリペイド機能をあわせもつカードソリューションを軸に、顧客セグメントにあわせたメール作成・配信機能を組み合わせた独自の販促ソリューションを展開してまいりました。24時間いつでもどこでも企業が顧客にアプローチ出来るようになった今、SNSを利用した新たな販促のニーズに応えるべく「potto」の開発いたしました。

「potto」は、培ったノウハウを生かし、顧客には会員ランクや優待機能、店舗側には顧客の来店と同時にその顧客情報を把握できる機能を合わせ持った販促ソリューションです。企業の実店舗や各種オンラインサービスとも連動し、会員の店舗への来店やサービス利用拡大を促進する事で、ポイント会員基盤を活性化させる事を目的としています。非来店時のゲーム性を持たせたアプローチや、来店時の会員データを活用した積極的なアプローチをすることができる仕組みも大きな特長です。「potto」の導入により、企業のO2Oを強化し、オムニチャネル*実現につなげます。

*オムニチャネルとは・・・店舗やECサイト、ソーシャルメディア等あらゆる顧客接点を連携させて販売につなげる考え方やその環境を指します。スマートフォンの普及にともない、時と場所を選ばず商品の購入が可能となった今、多くの小売業がオムニチャネルに着目しています。オンラインとオフラインを融合するO2Oもこれに含まれます。

<「potto」の会員ランクシステム>



「potto」にはスマートフォンの特性を生かした 8 つの機能・メリットがあります

1. スマホアプリに簡単に組みこむことが可能なモジュール

- ・既存のお店のアプリに後からでも簡単に組みこめます
- ・アプリが無くて、「potto」を組みこんだオリジナルアプリが簡単に作れます

2. ポイントカード、クーポンをスマホの中に集約

- ・財布にかさばるポイントカード・メンバーズカードをスマホアプリに一元化
- ・既存のポイントシステムと連携が可能です
- ・様々な種類のクーポンを発行できます

3. 顧客のステータス管理で効果的な CRM

- ・顧客情報が一元管理できる CRM を提供します
- ・顧客の行動履歴、コミュニケーション履歴等を分析することで嗜好を把握できます

4. 来店時以外も顧客とのコミュニケーションを強化

- ・ミッションという形でお店から会員顧客へいつでもコミュニケーションが図れます
- ・ミッションをクリアすることでポイント・クーポンの付与など顧客はいろいろな優待特典を受けることができます

5. 無視できない SNS での口コミ効果

- ・お店からの情報を Facebook で「いいね！」したり、twitter などでリツイートすることもミッションの 1 つです
- ・ミッションもソーシャル連動する事により、バイラル効果が期待できます

6. ミッションをクリアすることで会員ランクもアップ

- ・会員ランク(ステータス)の設定・管理ができます
- ・会員ランクアップに応じた、特別クーポンやいろんなお得を設定できます

7. どんなお客様なのか、来店時すぐに識別

- ・Bluetooth,WiFi などを用い、顧客情報を来店時に自動検知します
- ・顧客情報を確認することができるので、顧客に合わせた特別な接客が可能です

8. 安価な開発コスト

- ・面倒なサーバー開発や管理画面も「potto」が提供します
- ・高度で効果の高いアプリを低コストで開発することが可能です
- ・導入企業にてアプリのカスタマイズを行うことができます

『potto』を導入したスマホアプリ画面イメージ



左から)TOP、ミッション、お知らせ、クーポン画面イメージ

店舗来店時のフローイメージ



ショップスタッフ向け店舗接客アプリ



店舗アプリ:来店者詳細情報画面イメージ

<株式会社レピカ 会社概要>

- 会社名 : 株式会社レピカ (repica inc.)
- URL : <http://repica.jp>
- 所在地 : 〒107-0062 東京都港区南青山2丁目24番15号 青山タワービル別館
- 設立 : 2006年8月16日
- 資本金 : 263,950,000円 (資本準備金 263,950,000円)
- 代表取締役社長 : 岩井 陽介
- 事業内容 :
 - ・ポイント、プリペイド等のカード機能を中心とした販促機能のASP事業及びそれに関わるSI、アプリケーション開発
 - ・高速メール配信ソリューションの提供および運営
 - ・スマートフォン関連事業(「GuGuLog」「アプリソムリエ」運営ほか)※
 - ・ARサービスの提供※ (※レピカ100%子会社アララの提供サービスです)