

## Web から実店舗での購買行動を可視化できる オムニチャネルマーケティングシステム「OFFERs」 10月22日(火)より提供開始!

「オムニチャネル/O2O」領域で小売業やIT事業者に対してコンサルティングやアプリの開発・提供を行う株式会社 Leonis&Co.(東京都新宿区 共同代表:伊藤 圭史、上西 培智)は、2013年10月22日(火)に自社アプリやO2Oサービス、インターネット広告に簡単に組み込むことができるオムニチャネルマーケティングの新システム「OFFERs」を提供開始いたします。

近年、スマートフォンの急速な普及により、Web や実店舗など、チャネルを横断しながら購買を行う「オムニチャネル型」のショッピングスタイルが台頭しています。そこでリアルとWEBの融合によって顧客へのアプローチを行うO2O等の手法に注目が集まっています。中でも最近では、顧客が商品を認知してから購買に至るまでのあらゆるチャネル(販売経路)を統合させて顧客にアプローチする「オムニチャネル」への関心が高まっています。

今回発表する「OFFERs」は自社アプリやO2Oサービス、インターネット広告に組み込むことでWeb、実店舗など多様なチャネルを横断する購買者に対するCRMやマーケティングを可能とするオムニチャネルマーケティングシステムです。以前より、「ECで閲覧した商品に関するレコメンドが表示される」など、単一チャネルで購買されたお客様に対するCRMやマーケティングは発達してきました。しかし、近年増加している、Webで商品やサービスを認知し、実店舗で購買するような「オムニチャネル型」の購買者に対する施策は限られていました。「OFFERs」ではスマートフォンやタブレットにオファーを配布し、消し込める独自の機能を提供し、Webや実店舗を横断する購買者のトラッキング及び、適切なタイミングのアプローチを実現。オムニチャネル型の購買者に対するCRMやマーケティングを実現します。

「OFFERs」は既にオムニチャネル/O2O戦略を進める先進的な小売事業者や広告代理店に先行導入されています。小売事業者では Leonis&Co.が開発、運用している東急百貨店の自社アプリに導入。広告代理店ではインターネット広告から実店舗における購買行動の広告効果測定ツールとして、大手インターネット広告代理店のオプトが提供している店舗の商品・在庫情報と生活者位置を連動させた広告配信が可能なサービス「オムニチャネル/O2Oマーケティング支援サービス」にて採用されています。



「OFFERs」導入例  
(自社アプリへのクーポン提供)

## 【「OFFERs」とは】(「OFFERs」専用サイト: <http://offers.leonisand.co>)

自社アプリや O2O サービス、インターネット広告に組み込むことで WEB と実店舗を横断する購買者に対する CRM・マーケティングを実現するオムニチャネルマーケティングシステムです。

### ■特徴

#### ①“消込”機能

現在スマートフォンのオファー(クーポン等)の配布方法として主流となっている「“消込”を行わないオファー」や「簡単に消し込めてしまうオファー」では利用回数の制限や利用実績の把握が出来ないといった課題があります。「OFFERs」は“消込”機能により、その課題を解消しました。

- ・キリトリ方式:紙と同様に切り取れるオファーを提供。ユーザーが誤って消し込んでしまうことのないユーザーインターフェース(操作感)により誤動作を防止することで、専用機器を用いずに利用枚数を限定したクーポンや利用実績を把握できる。
- ・番号方式:特定の番号を入力することで消し込むことのできるクーポンを提供。スマートフォンに慣れていない店員やお客様の多い店舗でも簡単に導入することが可能。キリトリ方式と同様に利用枚数限定や利用状況の把握などが可能なオファー。
- ・スタンプ方式:専用のスタンプをスマートフォンの画面に押すことで利用できるクーポンを提供。紙にスタンプを押す感覚のため現場オペレーションの変更を最小化する事が可能。キリトリ方式と同様に利用枚数限定や利用状況などが可能なオファー。(現在、開発中)

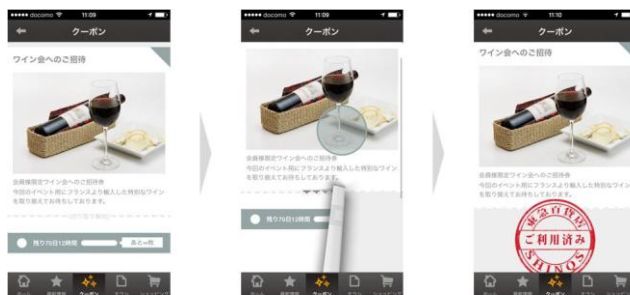
#### ②関連機能が充実

“消込”が行えるからこそ出来る関連機能を多数搭載し、効果的なマーケティング活動をサポート。

- ・作成:枚数制限付や有効期限付など多様なオファーを PC のみならず iPad から設定可能。
- ・配信:配信特定の端末・グループへの配信や位置情報、特定コードで取得できる隠しオファーの配信も可能。また、利用率向上のため、プッシュ通知機能や期限リマインドができる。
- ・分析:閲覧数、利用者数などリアルタイムでトラッキングが可能。既存の CRM・BI ツールとの連携もできる。

#### ③導入方法

SDK 提供のため既存のシステム(自社アプリ、O2O サービス、インターネット広告)にも簡単・短納期で導入可能。また、ASP 提供のため、新端末対応や OS アップデート等も基本費用内で対応が可能。



「キリトリ方式」



「スタンプ方式」※開発中

## 【株式会社 Leonis&Co.について】

当社は 2011 年 12 月に、「オムニチャネル/O2O」を専門とする会社として設立されました。国内外におけるオムニチャネル/O2O の知見(ビジネス面・技術面双方)に基づき、小売業やIT 事業者に対してコンサルティングや自社アプリの開発・提供を行い、人々の新しいライフスタイル、ショッピングスタイルを実現することを目指しています。現在、NTTドコモ、東急百貨店、東急電鉄などのコンサルティング、技術面で取り組みを支援。

- 会社名 : 株式会社 Leonis&Co.
- 住所 : 〒160-0022 東京都新宿区新宿 6-29-6 エルツ 6 9F
- 共同代表 : 伊藤 圭史、上西 培智
- URL : <http://leonisand.co/>
- OFFERs 特設サイト: <http://offers.leonisand.co/>
- サービスに関するお問い合わせ先: [press@leonisand.co](mailto:press@leonisand.co)

### <代表者経歴>

#### ■伊藤 圭史 (いとう けいじ)

上智大学卒業後、IBM ビジネスコンサルティングサービス(現 IBM)入社。システムコンサルティングに従事。2 年目よりプロジェクトリーダーに抜擢され、最高評価を獲得。同年に戦略コンサルティングに異動後、デジタルマーケティング施策推進、営業業務改革等、CRM・マーケティング領域を中心としたコンサルプロジェクトを担当。デジタルを用いた新しいライフスタイルの実現を目指し 2011 年 12 月に Leonis&Co.を設立。

#### ■上西 培智(うえにし ますとも)

中学時代よりプログラマーとして活動を開始し、大学時代には Mozilla 社等、多数の案件に従事。上智大学卒業後、ORACLE に入社。CRM 領域を中心とした IT コンサルティング業務に従事。2012 年より独立、同年 6 月より Leonis&Co. に参画。