

ターゲティング販促の効果を明らかにする 「PromotionOne」の実証実験を実施

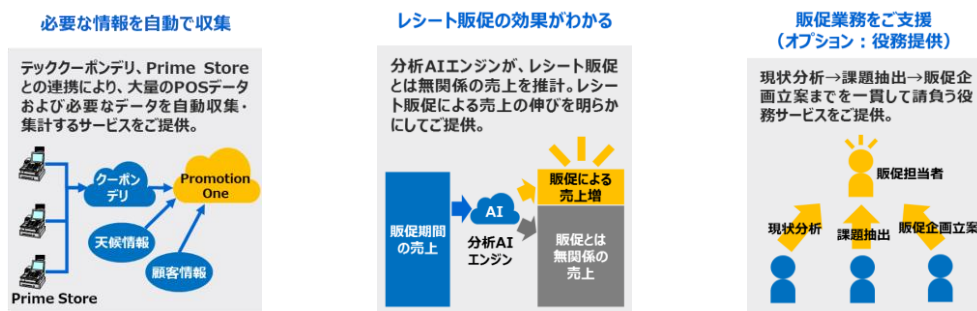
東芝テック株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:池田 隆之)は、株式会社ケイポート様(本社:東京都品川区、代表取締役社長:近藤 博司)の都内4店舗で、レシートクーポンによるターゲティング販促の企画支援と販促効果を可視化するサービスについて実証実験を行います。

販促は、売上向上のための重要な企業活動でありながら、昨年対比、前月対比といった過去の販促企画との単純比較による評価が一般的で、どれくらいの販促効果が得られたかを測ることが難しい分野です。

このため、一度始めた販促企画は、効果が不鮮明でも顧客離れなどのリスクを考えると、なかなか止められないのが現状ではないでしょうか。

また、販促効果を検証するには、社内の必要なデータを集約・分析するシステム構築の手間に加え、データを活用できる統計に精通した人材の確保が必要です。更には分析結果を踏まえ、次の販促企画に活かすことが重要です。このため、人手不足が深刻な流通小売業界では、優先的に取り組むことが難しい業務であることが伺えます。

本実証実験では、販促効果の分析にAIエンジンを採用することにより、ターゲティング販促とは無関係の売上を推計することで、ターゲティング販促による売上向上効果を明らかにする検証や、販促業務の省力化について検証を行います。また、流通小売業様の販促業務を支援する役務サービスの内容についても併せて検証致します。



「PromotionOne」は、当社「テッククーポンデリ※1」、「Prime Store※2」とのシームレスな連携により、POSデータを自動で収集し、ターゲティング販促の効果をAIで分析し、感覚的にわかりやすいグラフや表形式にまとめてご提供するクラウドサービスです。当社分析AIエンジンは、複数の分析アルゴリズムを搭載しており、分析結果の中から精度が一番高かったものを毎回自動で選択してご提供します。よって、今までのように導入後、分析精度が落ちるたびに分析アルゴリズムを見直す必要がないのも特徴です。

流通小売業様の分析システム導入・運用の手間を低減するとともに、今まではわからなかったターゲティング販促の効果を明らかにいたします。また、各店舗の現状分析から、販促企画立案までをご支援する役務サービスとの連携により、販促業務全般をご支援するサービスを目指してまいります。

※1 テッククーポンデリ:PrimeStoreに連携可能な販促レシート発券クラウドサービス

※2 Prime Store :量販店様向け店舗POSシステム

本件に関する報道関係者のお問い合わせ先

東芝テック株式会社 リテール・ソリューション事業本部