

報道関係者 各位

2020/12/10

「きもち」から考える「EC マーケティング総合ソリューション」
『POCHILL』の提供を開始。

EC・Web マーケティング支援を提供するインターネット・ビジネス・フロンティア株式会社(代表取締役社長:宇都雅史 本社:東京都目黒区 ※以下IBF)は、ひとを理解し、「きもち」から考える EC マーケティング総合ソリューション『POCHILL』を 12 月 10 日より提供致します。

【サービス概要】

POCHILL は消費者の「真の欲求」を EC 企業と共に発掘し、最適な Web コミュニケーションで質の高いリード顧客を集め「新規顧客」に育てる「EC マーケティング総合ソリューション」です。集客・コミュニケーション結果・効果測定レポートなど、すべての施策、すべてのプロセスの効果測定データは、POCHILL システムで一元管理され、施策の設計から効果的な PDCA までをワンストップかつ二人三脚で提供します。

【サービス内容】

- ・ 導入コンサル
- ・ POCHILL システムの提供
- ・ 各種広告運用
- ・ クリエイティブテスト自動ツール
- ・ PDCA サポート

【サービス URL】

<https://www.pochill.jp/>

■ 本サービスリリースの背景

ネットユーザーが、ネット上を自由に行き来する事が当たり前となり、現在に至っては、フォロー、投稿、シェア、etc、自ら行動して「体験」する事が行動の中心となりました。消費者レビュー、価格比較など、あらゆる情報へのアクセスが可能となったいま、消費者の選択肢は無限に存在します。

広告投下量によるブランドロイヤリティの構築が困難な時代になり、アドテクノロジーの進化により、競合サイトとの競争が激化する構造となったのが現実です。「どうにかして、この負の無限ループから抜け出す事ができないか？」

既存の支援先様と一緒に、試行錯誤を行った末、たどり着いたのが、POCHILL の原型でした。



■ 事例ならびに今後の展開

既存取引先を中心にテスト導入中です。

苦戦を強いられてきた SNS 経由での CPO が 1/7 へ改善された事例の他、POCHILL 経由の新規顧客の LTV が約 2 倍増など、弊社も驚く成果の報告を頂いています。ただし、背景・前提条件には、日常的にマーケティング支援を提供しており、企業の強み・製品特徴、対象となる消費者の欲求など、必要な情報の「理解」をお互いに認識した点が挙げられます。従いまして、まだ当社とはお取引のない企業様向けの、導入コンサルでは、導入企業様ならびに対象となる顧客の理解から開始する必要があるため、当社とお取引のない企業様のご支援の場合、月に 1~3 社と契約企業を制限いたします。1 年後の導入企業は、既存の取引先を含め 30 社を計画しております。

■ 企業情報

インターネット・ビジネス・フロンティア株式会社

【本社所在地】：東京都目黒区3-1-18 青葉台タワーアネックス 8F

【代表取締役】：宇都 雅史（うと まさし）

【設立年月】：2004 年 9 月

【資本金】：25,000 千円(2020 年 12 月時点)

【URL】：企業サイト <https://www.ibf.co.jp/>

EC フルサポート <https://www.ecfs.jp/>

POCHILL サービス <https://www.pochill.jp/>

■ インターネット・ビジネス・フロンティア株式会社について

【デジタルマーケティング×システム】の 2 軸を強みに、EC・Web マーケティングを支援。

集客・クリエイティブ・システム・コンサルティングを中心にサービスを提供しており、企業が展開するマーケティングの投資効果最大化に必要な AB テスト・PDCA を武器とした成果創出を得意としている。現場から生まれる「課題」や「必要テーマ」を拾い、研究開発を行い、内製でツールやサービス開発を行う『研究開発型企业』。

■ 本件に関するお問合せ

インターネット・ビジネス・フロンティア株式会社

担当：黒岩 悠 info@ibf.co.jp