

ビーコンとアプリを使用した“pinable”を活用し、生活者のインサイトを捉えることによって、より高度なマーケティングやサービス向上に繋がります。

～設置されたpinableビーコンに接触したスマホアプリに広告プッシュ 通知を配信。接触データを活用したユーザ行動データを分析可能です～

店舗が抱える6つのWants

- 1 店外で逃しているお客様に対し、来店を促進したい。
- 2 店内で積極的にお得情報を配信し、買上店数を上げたい。
- 3 来店頻度の高いお客様等の属性情報の取得・ターゲティングをしたい。
- 4 条件を満たしたお客様に特別な情報を配信したい。
- 5 店舗やアプリを広告枠として収入を得ることに、新たな収入源としたい。
- 6 店舗やアプリ所有者の行動データを、動線管理やマーケティングデータとして活用したい。

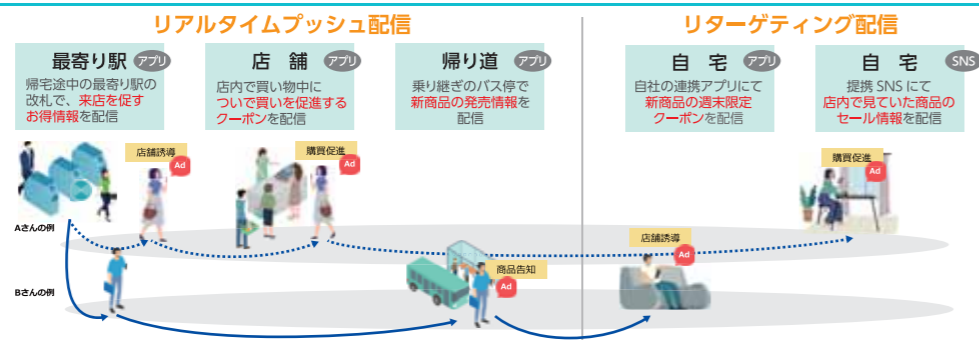
“pinable”でできること

自社広告配信	取引先広告配信	来店客データ分析
キャンペーン広告や案内メッセージを配信し、来店顧客の購買行動を促進	自社アプリと店舗を活用し取引先広告を有料配信することが可能	来店客の時間帯別推移や行動データ、来店頻度等のデータ収集が可能

売り上げアップ!

ユーザーに対して最も訴求力の高いタイミングで情報を配信

pinable AD: 4つのジャスト(場所・時間・ターゲット・コンテンツ)で最適な広告を実現。ユーザーのスマホアプリを通じて、旬でお得な「情報」(情報・クーポン)を届けます。



顧客満足度アップ!

botによる接客で従業員の負荷を軽減

pinable AI ロケーション: ユーザーがスマートフォンで店内案内を受けられるようbotを仕込みます。ビーコンの配置の仕方によりそれぞれ内容の変更が可能です。



廃棄ロス削減!

売りたいものをそのタイミングで訴求

pinable AD: 4つのジャスト(場所・時間・ターゲット・コンテンツ)で最適な広告を実現。ユーザーのスマホアプリを通じて、売りたい商品をダイレクトに訴求する情報を届けます。



店内混雑緩和!

オフピークショッピングで店内の混雑を緩和

pinable coupon pocket: ユーザーのアプリに店内の空いている時間帯指定で来店を促進する時限付きのお得な「クーポン」を届けます。

