

各位

2016 年 9 月 14 日
株式会社大広
総務局広報部

～ロイヤル顧客の育成を強力に推進～
大広「キャンペーンを起点とするロイヤル顧客創造プラットフォーム」を開発
9月14日より提供開始

株式会社大広（代表取締役社長：落合寛司、以下：大広）は、プレゼントキャンペーンや FSP（フリークエントショッパーズプログラム）など（以下、キャンペーン）を起点に、ロイヤル顧客の育成をマネジメントするプラットフォーム「キャンペーンラボ（CampaignLAB™）」を開発、9月14日よりサービスの提供を開始します。

ロイヤル顧客創造プラットフォーム



現在、生活者の嗜好の多様化、マスメディアの影響力の低下などマーケティング環境が大きく変化する中、企業にとっては新規顧客の獲得に加え、獲得した顧客のロイヤル顧客化が重要になっています。ロイヤル顧客化は顧客それぞれの属性や購買ステージに応じて最適なメッセージを送信し、購買やブランド体験の促進を継続的に行うことにより実現します。

そのためには、

- 1.顧客と直接コミュニケーションするためのメッセージチャネルの確保
- 2.顧客の属性や購買ステージの把握
- 3.顧客ごとに最適なコミュニケーションの実施
- 4.コミュニケーションの評価及び改善

の4つの要素が不可欠です。しかしながら、流通店舗で販売している商品でこれらをトータルに実現するのは非常に困難でした。

大広では、従来から行われているキャンペーンに着目。ロイヤル顧客化に必要なチャネルの確保、顧客の属性・購買ステージの把握が可能で、継続的かつ統合的にマネジメントすることにより、キャンペーンをロイヤル顧客化のプラットフォームとして活用できる価値を見だし「キャンペーンラボ」を開発しました。

「キャンペーンラボ」を活用いただくことで、ロイヤル顧客の育成にお役立ていただけるとともに、キャンペーンプラットフォームの ASP サービスと事務局の一括委託によるコスト削減も可能となります。

キャンペーンラボの概要は以下の通りです。

■導入メリット

- ・ロイヤル顧客化のコミュニケーションとキャンペーンの実施・運営を大広グループでワンストップで受託するため、マーケティング担当者様の労力軽減が可能
- ・顧客に情報を登録してもらうことで、顧客ごとの属性や継続的なキャンペーン参加、購買状況の把握が可能
- ・プラットフォームを継続利用することにより、毎回新規で構築するよりもコスト削減が可能
- ・ひとつのプラットフォームで様々な種類のキャンペーン、FSP、アンケートなど多様な施策の実施が可能
- ・シリアル登録やレシート画像のアップロードによる購買証明の取得、ログインポイントの付与、SNS シェアによる当選確率アップなどさまざまな機能を標準装備
- ・DMP やコミュニティサイト、EC サイトなどとの連携により、企業もしくはブランドコミュニケーション全体の最適化が可能

■キャンペーン機能

対応キャンペーン

- ・オープンキャンペーン
- ・クローズドキャンペーン（一般懸賞／共同懸賞）
- ・ベタ付けキャンペーン（総付け）
- ・FSP（フリークエントショッパーズプログラム）

■事務局機能

当社グループの機能専門会社 D&I パートナーズにて対応

- ・問い合わせ対応
- ・賞品発送
- ・顧客分析
- ・メッセージ配信

■大広の提供する“アクティベーション・デザイン®”

大広の推進する「アクティベーションデザイン®」は、広告コミュニケーションによるブランドの認知・理解促進、購買までにとどまらず、その先のロイヤル顧客育成を目的としたフルファネル対応のソリューションをワンストップで提供することです。

大広は今回の「CampaignLAB™」をはじめとした“アクティベーション・デザイン®”における様々なサービスを提供することにより、取引企業のロイヤル顧客育成をサポートしてまいります。

この件に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

株式会社大広 総務局広報部 長谷川

TEL:03-6364-8048

〈ご参考〉

キャンペーンラボ公式サイト

<http://cam-lab.jp>

株式会社大広

- ・代表取締役社長：落合 寛司
- ・本社：東京都港区赤坂 5-2-20
- ・URL：<https://www.daiko.co.jp/>

株式会社 D&I パートナーズ

- ・代表取締役：入野 徹
- ・本社：東京都江東区豊洲 5-6-15
- ・URL：<https://www.dipartners.co.jp/>