

BATH www.bath-ec.com



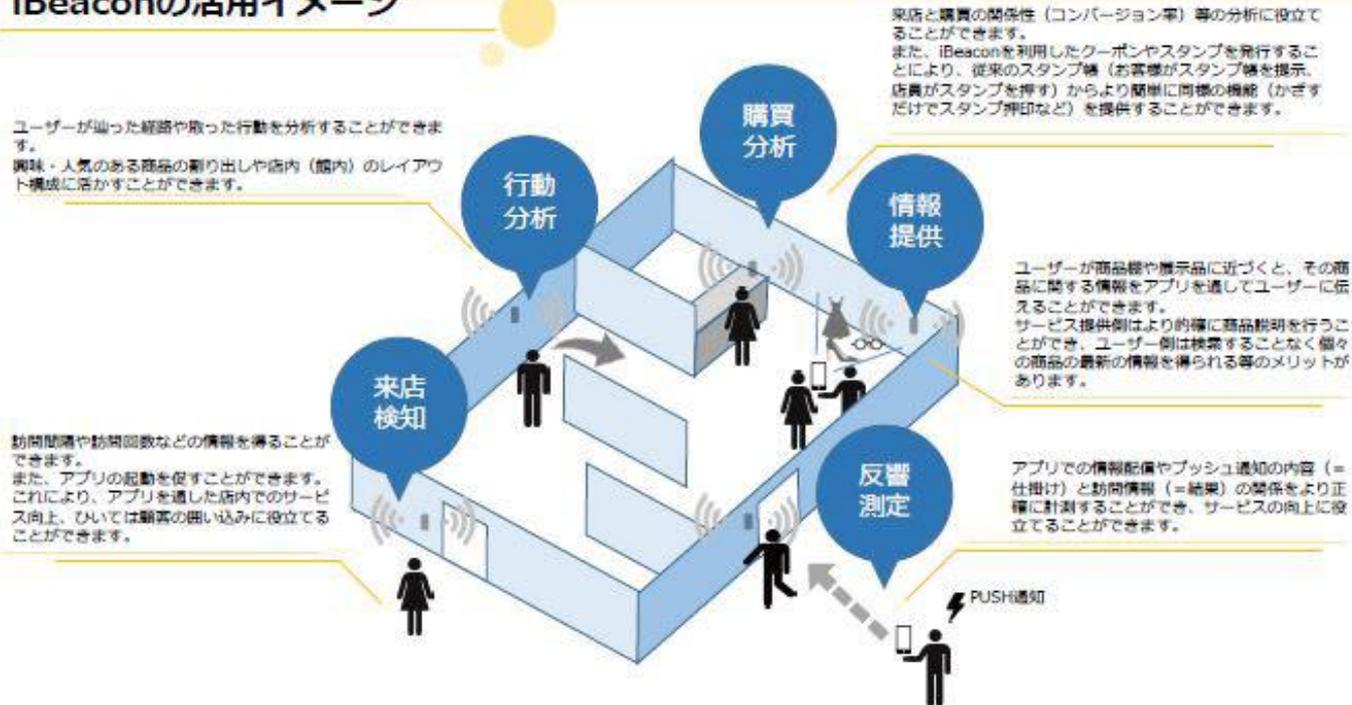
ビーコンによるビックデータ活用のご提案

B A T H C O R P O R A T I O N p r e s e n t a t i o n



アプリをダウンロードして頂いたお客様にスタンプラリーを楽しんでいただきながら拠点を巡って頂くことでどの施設に(ビーコン設置地点)興味があるかのデータを収集することができます。さらにアプリによるプッシュ通知を活用することにより他では実現できていないリピーターの囲い込みができます！

iBeaconの活用イメージ



iBeaconの導入例

iBeaconの活用方法は多岐にわたりますが、一例としまして以下のようなものが挙げられます。

情報配信	行動分析	領域内の存在確認
<p>商品・展示物に近づいた際に情報配信</p> <ul style="list-style-type: none"> スーパー店内でのおすすめ商品、車のディーラーや住宅展示場、ファッション、雑貨など、こだわり・方向性・トレンドが重要な商品の情報をダイレクトに伝えることができます。 商品情報の配信だけでなく、その商品のアンケートフォーム（その場で後日でも回答可能）を表示させることで、情報収集に役立てることもできます。 <p>館内に入った際に情報配信</p> <ul style="list-style-type: none"> 来店されたお客様に対し、実施中のキャンペーン情報やイベント情報、新製品情報を配信することができます。 <p>アプリダウンロード促進</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様が建物に近づいた際、自店のアプリのダウンロードを促すメッセージを表示することで、アプリの導入数の増加（＝情報配信対象の増加）が期待できます。 	<p>館内の回遊情報の分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 館内の回遊情報の統計を取得 <ul style="list-style-type: none"> →どの展示物や商品が人気があるのか（ショッピングセンターであればどの店舗に人気があるのか）や、時間帯別の人通り等を分析することができます。 施設内の観覧順序の分析 <ul style="list-style-type: none"> →展示物の配置レイアウトの改善に役立てることができます。 <p>個々のお客様の興味・行動の分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 展示物から一定範囲内の滞在時間・経度を計測することにより、お客様がどの展示物や商品に興味をもたれているかを分析 <ul style="list-style-type: none"> →次回以降の来店時の接客に役立てることができます。 	<p>来店ポイントや決済など</p> <ul style="list-style-type: none"> 来店時（会計時）のポイント自動付与、店舗間でのスタンプラリー <ul style="list-style-type: none"> →かざすだけ・来店するだけでポイント付与できることにより、お客様のお手を煩わせることなくポイント制度を導入できます。 導入することによりアプリの継続利用、むしろプッシュ配信等での情報配信の機会の増加につながります。 <p>来店時にお客様情報を自動表示</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様が来店した際、店員の手元の端末に、そのお客様の来店履歴や事前に入力しておいたメモ（お客様がご興味を持たれた商品、家族構成等）を表示。 <ul style="list-style-type: none"> →お客様に応じた接客ができます。 前回接客した店員と違う店員であっても、お客様の接客が可能になります。

* 料金は規模により変動しますので、まずはご相談ください

お気軽にお問い合わせください!!

インバウンド戦略
昇龍道プロジェクト推進協議会会員
株式会社 バス・コーポレーション
マテリアル事業部 ITソリューション課
担当: 疋田(ひきだ)
携帯: 090-6822-0829
Mail: hikida@bath.co.jp

株式会社バス・コーポレーション
本社 〒654-0023
神戸市須磨区戎町3丁目2-5
Tel: 078-731-3361
Fax: 078-733-0234
HP: <http://bath.co.jp/>

