

(株)リゾーム(岡山市北区)は、商業施設内のクーポンを配布するサービス「KOCHELAE(コチラエ)」を販売している。配布には、スマホ・ケータイ所有者のうち8割以上が利用しているSNS「LINE」を活用。実際に年配層を含めた幅広い年代に利用されている。来店頻度や買い回りの減少といった商業施設にとって喫緊の課題を新たな施策で解決する。

リゾーム

LINEでクーポン発行



LINE公式アカウントに登録できる。その後、自動で抽選処理がなされその結果に応じたクーポンが即時発行され、店舗または、同施設の別店舗での買い物を楽しめる。

KOCHELAE(コチラエ)の仕組み

LINE公式アカウントという仕組みだ。さらに、アンケート機能および属性の収集機能を利用して、従来のばらまきクーポンから、実施する施策のターゲット層に対して効果的なクーポンを配布することが可能だ。

また、以前はレシート応募のみを機能として搭載していたが、商業施設にはレシートが発行されない店舗も多い。そこでQRコード読み込み機能を追加し、手元にレシートが無い人へもクーポンを配布することが可能になった。

来館頻度・買い回りを向上

クーポンの配布対象などの条件設定は各施設の判断で自由に設定できる。集客力の高いキータレントの店頭でQRコード付のPOPを設置したりすることで他店舗への買い回りを促したり、QRコードを施設入り口などに掲示すれば、買い物をしていない来館者も巻き込んだ販促イベントの仕掛けもできる。加えて、「1日につき1回まで」「購入金額1000円につき1回抽選」など、必要に応じたシナリオの組み換えも可能だ。

さらに、アプリでSmartMapProと連携したフロアマップの掲出もできる。クーポンが発行されているテナントをマップ上に表示するため、クーポンが配布されている店舗を視覚的に把握することができ、提供できるクーポンは「イベントクーポン」「グループ間クーポン」「ショップクーポン」の3種類。イベントクーポンならびにグループ間クーポンは主に施設主導でクーポンの条件設定や対象テナントを決定する。一方、ショップクーポンはこれらをテナントが主導で決定するもので、プ

ラスワン販売など店舗独自の販売促進施策として活用することができる。2022年の年末には、とあるSCでイベントクーポンの実証実験を行った。その結果、応募者数が134%増え、クーポン利用率は50%を超えた。従来のイベントよりも男性や若年層の参加が増えたほか、年配層の抵抗感は想定ほどみられなかったという。期間中はいつでもどこからでもスマホで参加できるという手軽さから、参加率増につながった。

コチラエは省力化や効率化にも貢献する。条件シナリオはシステムに組み込むことができるため、従来のイベントのようにスタッフが応募対象かどうかを判断する手間が省略できる。また、クーポンの利用枚数や利用金額などの集計もタッチボードで閲覧でき、CSVデータとして出力することができる」と話す。

