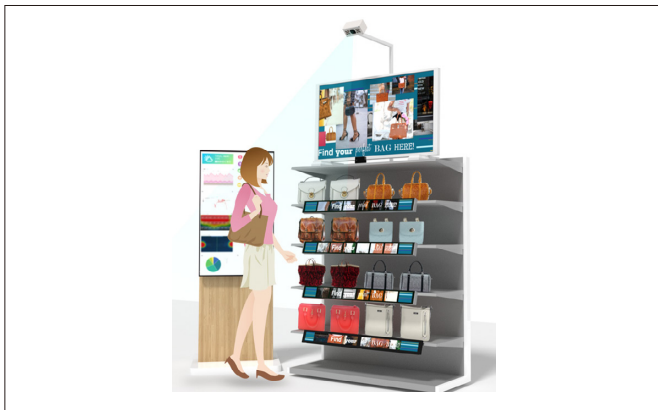


センサーで棚前の消費者行動を検知・可視化 購買前行動を把握し、売り場を最適化

小売店舗の売り場に設置した各種センサーで、棚前の通行人数、立ち寄り数、滞在時間を始め、立ち寄り者の性別、年代、視線位置などのデータを取得します。

これらのデータと気象などの外部データを組み合わせて活用することで、「購買された結果=POS」だけでは見えなかった消費者の「購買前の行動・状態」を把握し、最適な商品陳列・売り場づくりの検証が可能となります。また、売り場に立ち寄った顧客の属性に合わせて、ディスプレイの表示コンテンツを自動的に切り替える仕組みも構築できます。さらに遠隔からのコンテンツ管理機能も搭載することで最新の情報をいち早く複数店舗で展開することも可能です。



導入メリット

- 顧客／ユーザーの行動データを各種センサーで取得。「購買前の行動・状態」の見える化を実現
- 顧客属性／顧客行動をトリガーとした売り場の表示コンテンツの最適化が可能
- 4G 無線回線を介した、表示コンテンツの遠隔管理でデータの一元管理が可能



活用事例

課題・ニーズ

小売店舗内での顧客の行動を、客観的なデータを基に分析したい。デジタルサイネージを導入し、販促費の削減をしたい。顧客の属性の基づいた最適なコンテンツ表示を実施し最適化を図りたい。複数店舗での販促コンテンツを一元管理したい。

導入後の効果

定量データに基づいて、A/B テスト等さまざまな販促手法の検証が可能となり、店舗ごとの最適な棚配置や販促コンテンツの活用ができるようになります。売り場に立ち寄る顧客の属性に合わせた販促コンテンツの切り替えを自動的に行えるようになり、売上アップが実現します。

お問い合わせ先

SB Creative

SBクリエイティブ株式会社

事業企画部

e-mail rtone@cr.softbank.co.jp



所在地: 〒106-0032 東京都港区六本木2-4-5 六本木Dスクエア URL: <https://signagemedia.jp/sbcr/ds/>