

ショッピングセンター業界初（※1）の販売促進効果評価サービスの

実証実験を「武蔵小杉東急スクエア」にて開始

オムロンソフトウェア株式会社（以下「オムロンソフトウェア」、本社：京都府京都市下京区、代表取締役社長：宮地功）は、オムロンソフトウェアの「OTAC」（※2）を活用した、①顧客セグメントの分析、②販売促進効果の予測、③販売促進効果の評価をすべて自動的に行う機能を開発しています。

この、①から③までの自動化は、ショッピングセンター業界初のシステムとなります。

②販売促進効果の予測については、蓄積された販売促進施策の実施実績をもとに、オムロンソフトウェア独自のアルゴリズムで自動的に効果予測を行います。

今回、東京急行電鉄株式会社が運営する駅直結のショッピングセンター「武蔵小杉東急スクエア」（神奈川県川崎市）において、2014年6月10日から2014年6月23日の間、①顧客セグメントの分析機能ならびに、③販売促進効果の評価機能（※3）を用いた、システムの有効性についての実証実験を実施します。

本実証実験の結果データにて②販売促進効果を予測する機能、ならびに③販売促進効果を評価する機能のアルゴリズムの精度を高め、今後の実用化を目指します。

本機能の実現により、決済サービスにおけるあらゆるシーンにおいて、顧客購買データの分析が容易になるほか、販売促進効果の自動予測・自動評価による実績を繰り返すことにより、コスト対効果の高い販売促進施策の実施が可能になります。

<本実証実験の概要>

本実証実験では、購買データより分析した顧客セグメントから、ショッピングセンター事業者がターゲットとして選定したお客様に対し、販促施策（キャンペーン）を実施し、販売促進効果評価機能を利用して、販促施策の効果を定量化して評価します。

1. 購買データを元にお客様の層を分析し、ターゲット顧客を選定
2. ターゲットとするお客様に、ダイレクトメール（※4）でキャンペーン（※5）のご案内
3. 期間終了後、キャンペーンによる販促効果（買上金額の推移・来店頻度・利用店舗等）を評価

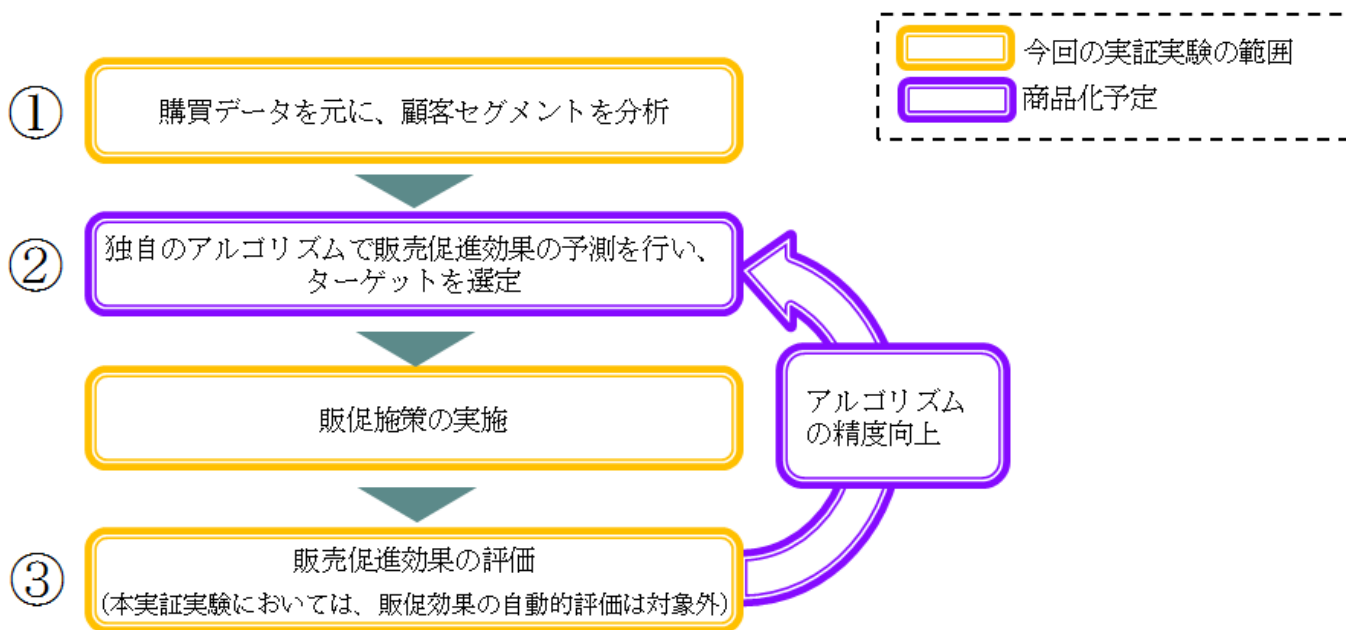
このサービスでは、顧客データの分析・販売促進施策の実施・効果の評価結果を重ねて行い、お客様の購買行動を繰り返し検証することにより、よりコスト効率の高い販売促進施策の実現と同時に、優良顧客の拡大をサポートしていきます。

今後もオムロンソフトウェアは、本機能の開発により、決済処理を必要とするあらゆるお客さまに対し、より便利で快適なショッピングの環境を提供できるサービスの向上を図っていきます。

- ※1 2014年5月時点 (弊社調べ)
- ※2 OTAC・・・OMRON Transaction & Application Service Center
オムロンソフトウェアが提供する各種クレジットカードや電子マネーの決済サービス、ポイントサービスをクラウド型で提供しているセンター
- ※3 オムロンソフトウェア独自のアルゴリズムでターゲット分類した対象から販売促進効果の評価結果を算出し、提供する機能であり、現在特許出願中です。
- ※4 本実証実験では、ダイレクトメールによりお客様にキャンペーンのご案内を行いますが、本機能を実用化すると、オムロンソフトウェアが提供する決済端末から印字されるレシートにて、キャンペーン内容のご案内が可能になります。
- ※5 所定のクレジットカードにて、一定額以上のお買い物をしていただけたお客様へ特典を提供。

*ニュースリリースに記載された情報は、発表日現在のものです。
商品・サービスの料金、サービス内容・仕様、お問い合わせ先などの情報は予告なしに変更されることがありますので、あらかじめご了承ください。

【販売促進効果評価サービスの概要】



■ 報道関係のお問い合わせ先

オムロンソフトウェア株式会社 広報担当 渡辺
〒600-8234 京都府京都市下京区塩小路通堀川東入
TEL：075-352-7400 FAX：075-352-7210

■ 一般のお客さまからのお問い合わせ先

オムロンソフトウェア株式会社
ソリューション事業本部 決済ソリューション事業部 営業部 営業第3課
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷二丁目14-18
あいおいニッセイ同和損保渋谷ビル7階
TEL：03-5466-7209 FAX：03-5466-7216 e-mail：rs-inquiry@oss-g.omron.co.jp