

博報堂、博報堂プロダクツ、ピーディーシー 店頭デジタルマーケティングサービス 「売場サイネージソリューション」を提供開始

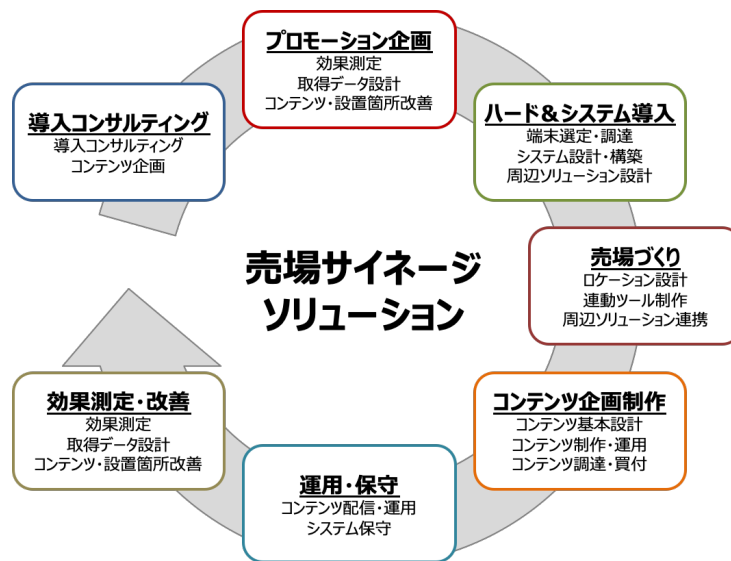
株式会社博報堂（本社：東京都港区、代表取締役社長：水島 正幸）、株式会社博報堂プロダクツ（本社：東京都江東区、代表取締役社長 岸 直彦）とピーディーシー株式会社（本社：港区、代表取締役社長 田中 真吾）は、GMS やスーパー、ドラッグストアでの販売促進を支援し、スタッフの運用負担を軽減する店頭デジタルマーケティングサービス「売場サイネージソリューション」を本日より提供開始いたします。

近年、売場でデジタルサイネージの導入は一般化しつつあります。しかし、サイネージに掲出している映像コンテンツと売場商品が合っていない、長期間同じコンテンツが掲出されている、掲出コンテンツの売上効果が計測できないなど、販売促進に効果的な運用ができていないケースが散見されます。

こうした課題に対して、「売場サイネージソリューション」は、ハードやシステムの導入コンサルティングから、戦略設計、実施・運用、検証までワンストップで対応することで、デジタルサイネージのマーケティング活用をサポートするサービスです。

博報堂が購買動線を全方位で捉える Path to Purchase (P2P) マーケティング*を企画立案し、博報堂プロダクツは、これまで培ってきた店頭における販売促進の知見や実績をもとに、購買動線上の重要なタッチポイントとなる売場サイネージに取組み、モーション・グラフィックス制作専門部隊によるコンテンツ制作、販売結果に基づく効果測定などを行います。加えて、ピーディーシーの強みである、ハード、システム面でのデジタルサイネージ導入・運用力を掛け合わせることで、買物客にとって価値ある情報を伝え、店頭での買物行動を促す、最適なデジタルサイネージを提供いたします。

今後は、GMS、スーパー、ドラッグストアにおける導入に加え、コンビニエンスストア、ホームセンターなどの他業態への展開もめざしてまいります。



■ 「売場サインージソリューション」の特徴

(1) ハード&システム導入：P2Pマーケティングに基づく導入コンサルティング

博報堂が Path to Purchase (P2P) マーケティングをベースに、売場サインージの企画・導入コンサルティングを行い、ピーディーシーがハードウェアやシステムを選定・導入。

(2) 売場づくり：店頭ノウハウを活用したプロモーション

博報堂プロダクツのリテールプロモーション事業本部が持つ店頭でのマーケティングノウハウから、VMD (Visual Merchandising) 視点でのコンサルティングや、サインージを活用したプロモーション企画、サインージに連動したツールや什器を制作。

(3) コンテンツ企画制作&運用・保守：最適化されたコンテンツを提供

博報堂プロダクツとそのグループ会社、株式会社 Emerge による、モーション・グラフィックス制作専門部隊が協働し、魅力的なサインージコンテンツを制作。加えて、これまでの知見を活かした安定運用・保守サービスを提供。

(4) 効果測定・改善：販売結果に基づき効果測定を行い、測定・検証・改善のPDCAを実施

「売場サインージ」に掲出した商品の販売状況の効果測定をし、掲載商品やコンテンツを迅速に検証・改善し、PDCAを回します。

* Path to Purchase (P2P) マーケティングとは

「購買導線上のメディア」と「オンラインやオフラインを統合したデータ」を活用し、購買導線上のタッチポイント最適化を行うマーケティング

【ピーディーシー株式会社】 (<https://www.pdc-ds.com/>)

代表者：代表取締役社長 田中 真吾

本社所在地：東京都港区赤坂2丁目23番1号

2001年10月にデジタルサイネージの専門会社として、パナソニック株式会社の社内ベンチャー制度「パナソニック・スピンアップ・ファンド」により設立。駅、商業施設、ショールーム等に設置する大型液晶ディスプレイ等、デジタル映像メディアへの映像情報配信事業やデジタル広告の配信事業、及び運営受託事業やデジタル映像制作事業を展開。

※ 文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

※ この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がありますのであらかじめご了承ください。

【本件に関するお問い合わせ】

博報堂 広報室	江渡	TEL : 03-6441-6161
博報堂プロダクツ 広報部	坂場	TEL : 03-5144-7228
ピーディーシー 広報	平良	TEL : 03-5575-2510