

News Release

2023年8月24日
株式会社オリコミサービス
代表取締役社長 櫻井 浩一

店舗ごとの特色とお客様の特性を捉えた広告戦略 デジタル広告の店舗別予算と販促を最適化する新サービス「フリワケ」の提供を開始

概要：

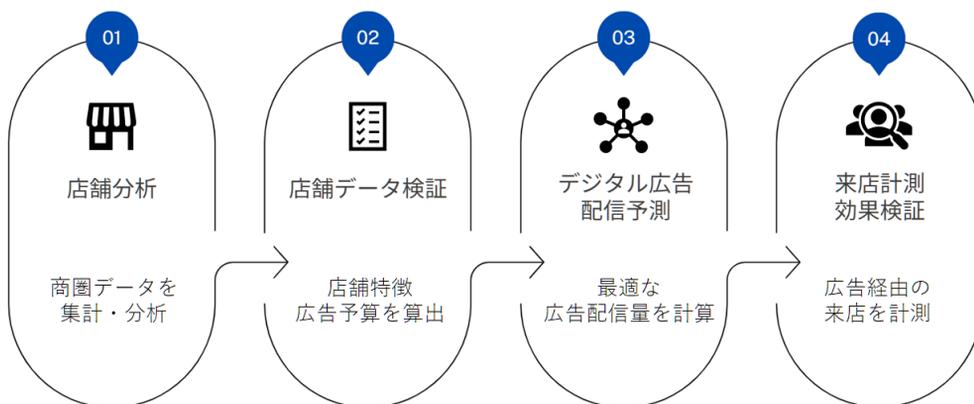
株式会社オリコミサービスは、実際の店舗を持つ企業に対して、新サービス「フリワケ」を発表します。このサービスは店舗の特色とお客様の特性を捉え、各店舗の販促を最適化するものです。

従来、デジタル広告の予算は店舗ごとに均等に配分されるのが一般的でしたが、均等配分では各店舗の商圈や特徴に合わせた広告戦略と一致しませんでした。そこで、各店舗の商圈を分析し、その特徴に合わせた最適なデジタル広告予算の算出ができる新サービスを開発しました。



店舗販促の効果を高める0次分析から配信後の検証までを実施

この新サービス「フリワケ」は、エリアデータ分析とO2Oのノウハウを駆使し、各店舗の売上データ、顧客データ、地理情報などを一元的に評価します。この総合的な分析によって、店舗ごとの最適なデジタル広告予算を正確に算出し、配信効果を引き上げ、効果検証を実施することができます。さらに、各店舗の特性を深く考慮し、ターゲットとなる顧客層や商品の特性に応じて、様々な販促施策も最適化することが可能になります。



サービスの特徴

1.店舗毎のデジタル広告予算の最適化:

各店舗に最適なデジタル広告予算の算出を行い、広告運用をより効果的にします。効率的な予算投下で店舗売上の向上を促進します。

2.店舗特徴の検証と販促最適化:

店舗の独自の特性を踏まえた販促施策の最適化が可能です。ターゲットとなる顧客層や商品の特質に対応した戦略を実施し、集客と売上の最大化を目指します。

3.データ分析と広告の効果検証:

エリアデータ分析と売上効果の検証を統合し、より精緻な予算と販促の最適化を実現します。この手法はクライアントのビジネス成功に重要な貢献を果たすことができると考えています。

導入のために必要なもの

導入はとても簡単です。最新の店舗情報の一覧（店舗名・郵便番号・住所）をご用意していただくだけです。当社のエリアマーケティングシステムで商圈データを抽出し、当社の独自デジタル広告プランニングロジックで最適広告予算を計算します。また商圈データを分析することで店舗毎に最適な販促手法の選択と施策後の検証まで行うことが可能です。

■ 会社概要

| | |
|------|---|
| 商号 | : 株式会社オリコミサービス |
| 代表者 | : 代表取締役 櫻井 浩一 |
| 所在地 | : 〒104-8139東京都中央区銀座3-9-11 紙パルプ会館7階 |
| 設立 | : 1973年3月1日 |
| 事業内容 | : 新聞折込広告の企画・制作・実施 インターネット広告の企画・制作・実施 販売促進及び広告宣伝に関する企画・制作・実施 マーケティングリサーチ及びシステム企画・開発・販売 貨物利用運送事業法による第一種貨物利用運送事業 ドローン操縦士の育成とドローンを活用した空撮・点検・測量及びイベント企画 |
| 資本金 | : 9,000万円 |