

## アイテムチェックインサービス『ショプリエ』と無印良品が連携し、O2Oマーケティングを開始。

～11月30日-12月24日、リアル店舗への来店促進クリスマスキャンペーン実施～

株式会社リクルートライフスタイル(東京都千代田区/代表取締役社長 富塚優)が運営をする、店舗来店でおトクが貯まって、いつもの買い物がおもしろくなるスマホアプリ『ショプリエ』は、株式会社良品計画(東京都豊島区/代表取締役社長 金井政明)は、顧客の購買行動の変化を受け、O2O(Online to Offline)マーケティング分野で連携し、11月30日よりクリスマス企画と連動した無印良品店舗への送客・商品理解を促す来店促進キャンペーンを実施いたします。

### 概要

昨今、スマホやECの充実により急速にオンラインとオフラインの融合が始まり、リアル店舗での購買行動が劇的に変化しております。本キャンペーンは、顧客とのエンゲージを強め、エンゲージの測定を可能にする「アイテムチェックイン」型O2Oマーケティングです。まず「ショプリエ」をスマホにダウンロードし、キャンペーン期間中に無印良品店舗で対象商品のバーコードをスキャンすると、アプリ内の「アドベントカレンダー」のプレゼントBOXをオープンでき、BOX内のプレゼントが当たります。必ずプレゼントが当たり、その場ですぐに商品と引き換えることができるおトクなキャンペーンです。

2012年3月にショプリエが行ったアンケートでは、スキャンしたユーザーの26%が「商品を購入した」と回答。さらに、10月末から無印良品の都内49店舗にて、「ショプリエ」と連携して実施した同様のO2Oの実証実験では、1週間で約5,000商品がスキャンされ、潜在・見込み顧客を来店・購入へと動かすきっかけとなることを検証。その結果、今回両社は本格的なO2Oマーケティングを開始することになりました。

無印良品は、この施策を通じて、商品認知・理解促進のプロモーションを、商品を直接手に取った人に特典を還元することで効率化するとともに、来店・商品接触といった効果の可視化を目指します。「ショプリエ」は来店促進サービスの可能性をさらに追及します。

- 【キャンペーン名称】全国253店舗限定 **SCAN! MUJI XMAS** キャンペーン
- 【実施期間】2012/11/30(金)～12/24(月) ※「MUJI XMAS HOME 2012」に連動
- 【対象店舗】<http://shoplier.jp/brand.php?id=9>
- 【キャンペーン詳細ページ】<http://shoplier.jp/mujixmas/index.html>



### キャンペーンの流れ

#### キャンペーン情報の通知



アドベントカレンダーをモチーフにしたデザインで参加意欲を高めます

#### 店頭で商品を読み取る

来店してクリスマス関連商品に触れてもらいます



キャンペーン対象商品を探して店舗を回遊し、バーコードをスキャン

#### ソーシャル拡散



キャンペーンに参加したことを来店したユーザーがソーシャルヘフィード

#### 特典をGET



スマホの画面を店頭で見せて、スキャンした日のBOXに入っている特典に交換

◎参考：『ショプリエ』(Shoplier)とは / 公式サイト <http://shoplier.jp>

小売店舗が指定した対象商品をスキャンすることでポイントが貯まることをフックにした来店促進サービス。ユーザーは『ショプリエ』で対象商品のバーコードをスキャンする(チェックイン)と、スタンプが貯まります。貯めたスタンプに応じて対象店舗でご利用いただける商品券や商品と引き換えることができます。

- ・アプリ名：ショプリエ
- ・価格：無料
- ・登録カテゴリ：ライフスタイル、エンターテインメント
- ・対応機種：iPhone、Android端末
- ・対応OSバージョン：iOS4.3以降、Android2.2以降
- ・アプリのダウンロード方法：App Store、Google Playにアクセスし「ショプリエ」と検索

【本件に関するお問い合わせ先】

<https://www.recruit-lifestyle.co.jp/support/press/>