

報道関係者各位

**Press Release**



## ニジボックスとカタリナ マーケティング ジャパン、 店頭で「まとめ買い」を訴求する新サービス 「BUYMOTTO」をリリース

2013年10月29日(火)

株式会社ニジボックス

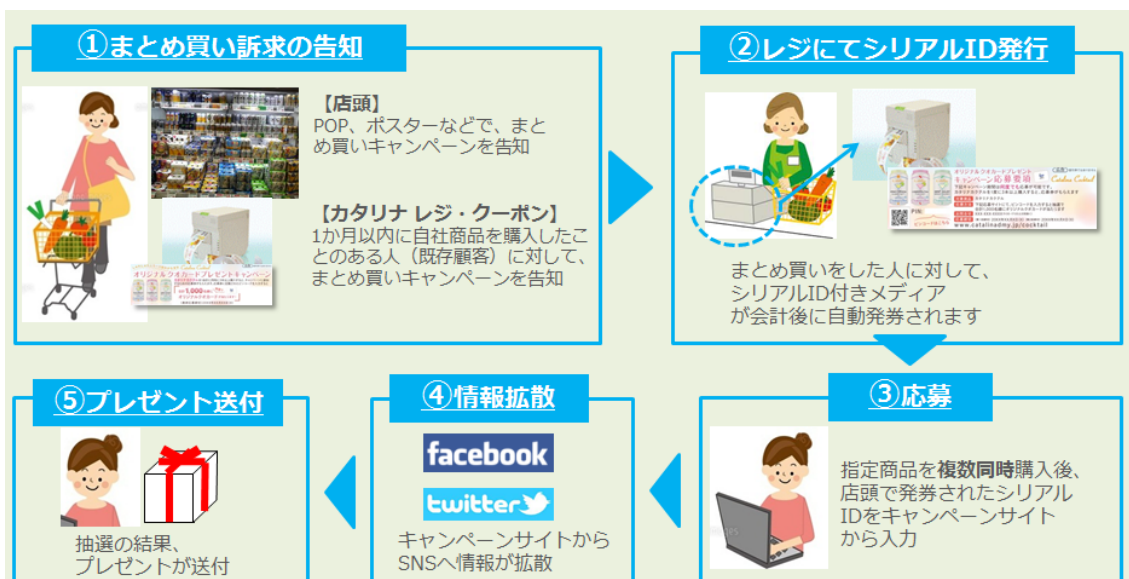
# BUYMOTTO!

株式会社ニジボックス(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 CEO:麻生要一 以下 ニジボックス)と、カタリナ マーケティング ジャパン株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:若林学 以下 カタリナ)は、来年2014年の消費税増税前の駆け込み消費対策の1つとして、GMSやスーパーなどの店頭にて、商品のまとめ買いを訴求する新サービス「BUYMOTTO」を、2013年10月29日より提供開始いたしました。

### ●「BUYMOTTO」サービスの概要

GMS、スーパーなどの店頭で、既存ブランドファンの方々に対して、自社商品のまとめ買いを訴求するマストバイ企画です。

## 【概要図】



- ① 店頭のPOPや、カタリナレジ・クーポンにてまとめ買いキャンペーンの告知を行います。
- ② まとめ買い購入（〇本セット同時購入）をした人に対して、シリアルID付きシートをレジにて発券します。
- ③ シリアルIDを、指定のキャンペーンサイト上でご入力いただき、キャンペーンにご応募いただきます。
- ④ キャンペーンの情報SNS上で拡散されます。（情報拡散は任意）
- ⑤ 当選者にプレゼントが送付されます。

## ●キャンペーン企画例

・〇〇カクテルを3本同時にまとめて買ってくれた人の中から抽選で100名様に豪華商品をプレゼント

## ●サービスメリット

### 【既存顧客の購入単価UP】

店頭で自社商品を買っている層にリーチし、まとめ買いの追加購入を促進することができ、既存顧客でもまだ購入にいたっていないフレーバー商品を試す機会を提供でき、点数アップや購入単価アップにつなげます。

【GMSやスーパーを含め、全国4600店舗での実施が可能】

イオン様、イトーヨーカドー様、ダイエー様、ツルハドラッグ様など、全国 4600 店舗・7400 万人/週のショッパー向けに企画が提供できます。全国規模で実施することも、流通様を限定して企画を実施することも可能です。購買につながる企画なので、流通様にもメリットがある企画です。

今後、ニジボックスとカタリナは、メーカー様向けのWebサービスと店頭販促を絡めたサービスパッケージを、引き続き共同で開発して参ります。

---

お問い合わせ先

株式会社ニジボックス 広報担当：横山、松原

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-15-1渋谷クロスタワー10F

tel: 03-6705-9440 fax: 03-6705-0160

<http://nijibox.jp/>