

報道関係者各位

Press Release



ニジボックス、購買データに基づき、競合商品購入者に対して、自社商品の店頭トライアルを促進するサービス「コッチカッテ」をリリース

2014年1月8日（水）

株式会社ニジボックス



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)は、飲料、食品メーカー向けに、購買データに基づき、競合商品購入者に対して自社商品の店頭でのトライアルを促進するサービス「コッチカッテ」を2013年12月より提供開始いたしました。

購買データに基づいて、競合商品購入者に対して的確にリーチすることで、新規顧客層の獲得をテーマとしたプロモーション効果を最大化いたします。また、店頭で利用できるクーポンをつけることで、コンビニ、GMS、スーパー等店頭での販売促進にもつなげることができます。

●「コッチカッテ」の企画概要

- ① POS データ、アンケートデータから、競合商品購入者(新規顧客層)に対してリーチし、自社キャンペーンサイトに誘導いたします。
- ② キャンペーンサイト(オンライン)にて、即時抽選を行い、店頭(コンビニ、GMS、スーパー)で使えるクーポン(引換券 or 値引き券)を配布いたします。
- ③ 店頭でクーポンを使い、自社商品をトライアルしてもらいます。
- ④ POS データやアンケートデータから、キャンペーン終了後の新規顧客層の継続購入数や行動変容についての効果測定レポートを提出いたします。

●「コッチカッテ」の利用メリット

- POS データやアンケートデータに基づき、ピンポイントで競合商品購入者にリーチするため、新規顧客獲得を目的としたプロモーション施策の効果効率を高めます。
- 自社商品の提供方法は、「通常郵送」「店頭での商品受け取り」「購入後のポイント付与」「値引きクーポン配布」など、様々な形でご提供できます。
- 店頭での受け取り企画で実施する場合、流通側(店舗側)にとってメリットの大きい企画です。
- キャンペーン終了後、新規顧客層の属性(年齢、地域、職業など)に加え、自社商品を継続購入しているかどうかも含めた明確な効果測定レポートをご提示いたします。
- PC、スマートフォン、フィーチャーフォン、すべてのデバイスに対応しております。

今後もニジボックスは、デジタルと店頭販促を絡めたサービスを、引き続き開発して参ります。

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/>