

# O2Oソリューション

近年、モバイル機器の普及や SNS 利用の拡大といったデジタルテクノロジーの発展により、時間や場所を問わずあらゆるチャネルを自由に行き交いながら買い物を行う、新たな消費スタイルが広がっています。その動きに伴い、小売業は消費者主導のデジタルテクノロジー利用を前提とした消費者対応を、明確なビジョンを持って迅速に講じる必要があります。

アビームコンサルティングは、O2O (オンライン・トゥ・オフライン) ソリューションによってインターネットと実店舗を連携させて相乗効果を発揮する仕組みを構築し、企業のより良い対消費者コミュニケーションを支援いたします。

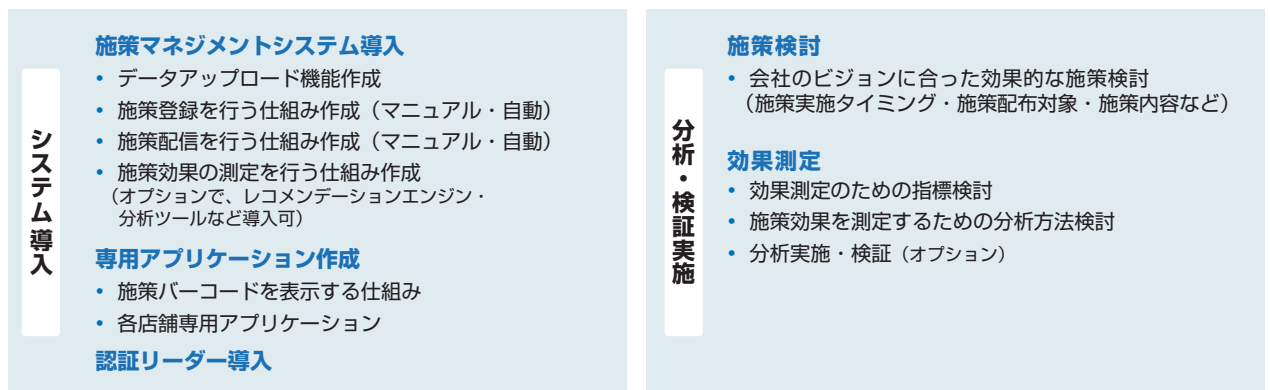
## 概要

アビームコンサルティングは、特定の製品に依存することなく、実店舗と消費者を結ぶ業務プロセスおよびシステム的设计・導入を行います。

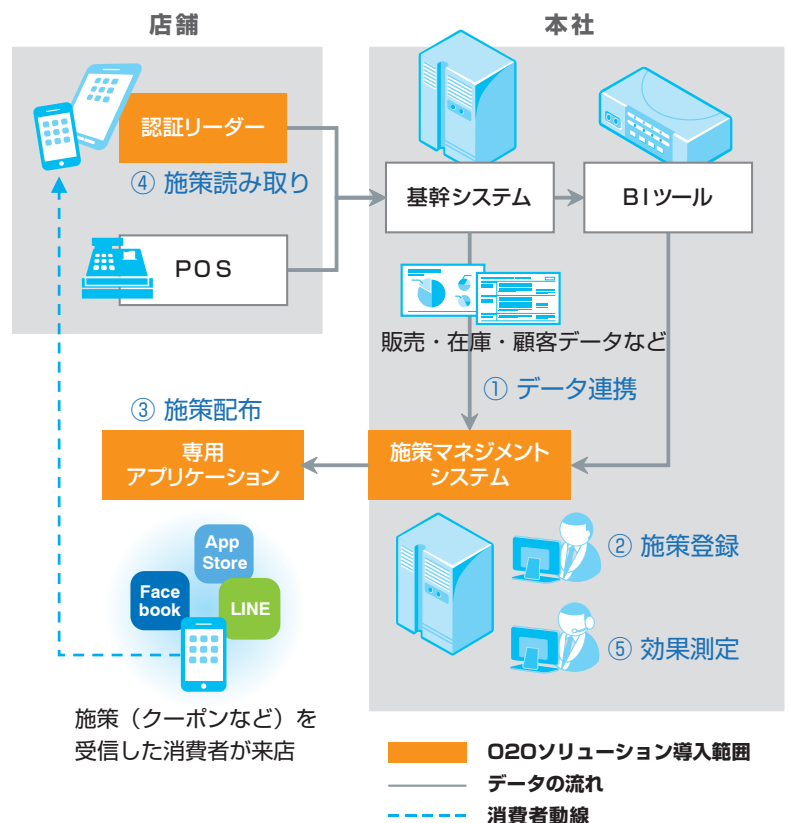
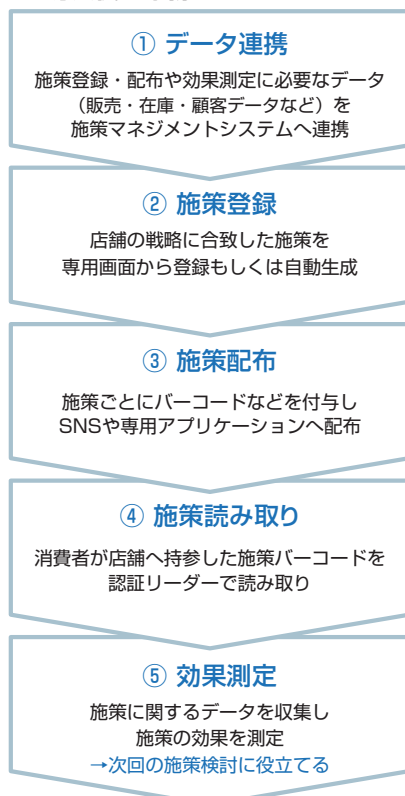
また、効果を測定する仕組みもあわせて構築することで、企業は効果的な施策を実施することが可能になります。

## 導入例:実店舗への誘導を目的としたデジタルプロモーション

### < 導入範囲 >



### < 導入後の業務 >



## ソリューションの特徴と導入効果

## 特徴

## 基幹システムとの連携

既存の基幹システムと連携したビジネスプロセスを設計することで、消費者デバイスと自社業務をシームレスに連携し、効果的な消費者アプローチを実現

## 柔軟なシステム構成

特定の製品に依存せず要件に必要な製品を選定し、必要に応じて開発することで、他社と差別化できるシステムを低コストで導入

## 効果測定が可能

施策の利用履歴を収集し分析を行うことで、実施した施策が企業のビジョンに沿った効果を生み出しているかを検証でき、より効果的な施策実施の材料としても活用可能

## 導入効果

## さまざまなチャネルからのピンポイント訴求

モバイル機器やSNSなど、確認頻度の高いデバイスを用いることで、消費者が必要なタイミングで情報提供を行い、購買率を向上

## ワン・トゥ・ワン訴求による個別売上向上

消費者の属性や購買行動に合わせた施策を講じることで、併売を含めた購買率を向上

## 内部プロセスと連動した施策の実現

在庫状況に応じて自動的にプロモーションを行うなど内部プロセスと連動した施策を実現

## 導入に向けて考慮すべきポイント

より良い対消費者コミュニケーションを実現するためには、以下3つのポイントを考慮する必要があります。

ポイント1  
スピード感

加速度的に変化している消費者ニーズに対応するためスピード感を持って施策を実施

×

ポイント2  
効果測定

効果のあった施策についての情報を蓄積するとともに目標（売上、利益、客数）が達成されているかどうかを測定

×

ポイント3  
明確なビジョン

小売企業としてコモディティ化を避けるために会社として明確なビジョンを持ち「将来あるべき店舗」をデザイン

## 導入ステップ

必要最低限の簡易な仕組みの場合、短期間（1.5ヶ月～）での導入が可能です。

ご要望に応じて、システムの作りこみ、システム導入後のデータ分析、効果的な施策の検討も支援します。

