

2024年8月1日

『店舗ぐるぐる』でリアル店舗でも自動でリードナーチャリング！

～店舗 DX で未購買匿名顧客のリスト化や顧客育成が可能な

リードナーチャリング機能追加～

オフライン OMO (O2O) マーケティングカンパニーである Oxyzen 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO 兼 CTO：森谷 武浩、以下「Oxyzen」）は、リアル店舗向けのマーケティングオートメーション (MA) ツール、『店舗ぐるぐる』において、2024年8月1日（木）にリードナーチャリング機能を新たに追加し、店舗における未購買匿名顧客のリスト化や顧客の育成を自動化できるようになりましたことをお知らせいたします。（<https://glegle.io/>）。

店舗ぐるぐる

■ リアル店舗でのアンノウンマーケティングの重要性

今までも店舗に来店し、商品を購入したりスタンプカードを配ったり、またスマートフォンのアプリをダウンロードしたりすれば顧客を实名化でき、顧客管理や販促活動は行えていました。しかし、店舗に来店はしてはいるけれども未購買の顧客や、店外を通行している潜在客の動向の把握、働きかけ・アプローチはほぼできていませんでした。

『店舗ぐるぐる』を利用すると開始当日から店内の顧客の動向を可視化できるだけでなく、デジタルサイネージを使ってかんたんに販促マーケティングを自動化できます。また翌日からは店舗内に訪れた匿名顧客の動向を把握できるだけでなく、店外通行者に対しても施策を打つことが可能になりました。

オフラインでも顧客を創造し、

リードナーチャリング！

自動的に匿名客を育成して

まるごと店舗DX！

店舗ぐるぐる

<https://glegle.io/>

■匿名顧客のフェーズごとの行動可視化

顧客を育成のフェーズごとに潜在顧客（店外通行者）、初回訪問客、再訪問顧客、V.I.P 顧客を自動的に区別し、来店率や再訪問率の日次変化など店舗ごとに匿名顧客を含む顧客の全体像を把握できます。また、「顧客育成カルテ」機能では匿名顧客の訪問履歴や他店舗への訪問実績も把握することができます。

🔗 リードナーチャリング（見込み顧客育成）

来店前、あるいは来店された顧客を売につなげます。

| | | | | | |
|------------|---------------------------|-------------------|--------|----------|----------|
| デバイス名: [] | ステータス: [すべての顧客] 次の100件 >> | + 自動でリードナーチャリングする | | | |
| 総訪問顧客数 | 潜在顧客数 | 初回訪問客数 | 再訪問客数 | V.I.P.客数 | アプリユーザー数 |
| 95,475 | 0 | 81,103 | 11,587 | 2,791 | 0 |
| | | 100% | 15.06% | 24.09% | 0% |

🔥 ホットリード顧客

* 30分以内に店舗内にいらっしやっただお客様です。

| 顧客名 | ステータス | 初回訪問日時 | 最終訪問日時 | 再訪問回数 | 訪問間隔 | 平均滞在時間 | 平均距離 |
|----------|-------|---------------------|---------------------|-------|--------|----------|------------|
| ゴールド キツネ | V.I.P | 2024-04-02 12:53:48 | 2024-07-22 21:38:56 | 50 回 | 0.04 日 | 22.15 時間 | 50.12 メートル |

リード顧客一覧

| 顧客名 | ステータス | 初回訪問日時 | 最終訪問日時 | 再訪問回数 | 訪問間隔 | 平均滞在時間 | 平均距離 |
|-------------|-------|---------------------|---------------------|-------|---------|---------|------------|
| アキラ ロバ | V.I.P | 2024-03-31 10:03:14 | 2024-07-22 23:44:41 | 16 回 | 10.49 日 | 3.02 時間 | 45.64 メートル |
| コーラル モモンガ | 初回訪問 | 2024-07-22 23:35:26 | 2024-07-22 23:35:26 | 0 回 | 0 日 | 0 分 | 52.15 メートル |
| チョコレート ラッコ | V.I.P | 2024-04-20 19:28:51 | 2024-07-22 23:31:00 | 5 回 | 24.02 日 | 0.07 分 | 42.62 メートル |
| ブルー ミンク | 初回訪問 | 2024-07-22 23:25:06 | 2024-07-22 23:25:06 | 0 回 | 0 日 | 0 分 | 28.95 メートル |
| チョコレート モモンガ | 初回訪問 | 2024-07-22 23:24:56 | 2024-07-22 23:24:56 | 0 回 | 0 日 | 0 分 | 9.62 メートル |
| アイボリー オウル | 再訪問 | 2024-04-15 23:58:02 | 2024-07-22 23:16:14 | 3 回 | 17.92 日 | 0 分 | 52.15 メートル |
| スカイブルー イルカ | 再訪問 | 2024-05-28 22:31:29 | 2024-07-22 23:13:20 | 1 回 | 27.51 日 | 0 分 | 48.29 メートル |
| ブラウン ウサギ | 再訪問 | 2024-05-28 22:31:29 | 2024-07-22 23:13:20 | 1 回 | 27.51 日 | 0 分 | 52.15 メートル |

顧客育成カルテ

バイオレット レッサーバンダ

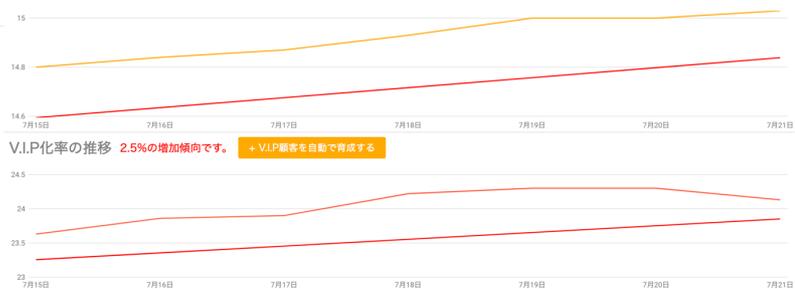
ステータス: V.I.P顧客 初回訪問日時: 2024-04-24 20:00:20 最終訪問日時: 2024-07-22 23:10:35



再訪問回数 訪問間隔 平均滞在時間 平均距離

36回 1.81 日 3.2 時間 35 m

再訪問率の推移 1.65%の増加傾向です。



他店舗への訪問履歴

| 日付 | 店舗名 | 入店時刻 | 退店時刻 | 平均滞在時間 | 平均距離 |
|----------------|----------|----------|----------|--------|------------|
| 2024年07月03日(水) | 渋谷スペイン坂店 | 11:30:17 | 11:38:24 | 8.12 分 | 36.69 メートル |

■「今」店内にいるアンノウンユーザーへのアプローチ

「今」リアルに店舗内に滞在している顧客を見逃しません！訪問実績のある匿名顧客が「今」まさに店内に滞在しているときに、スタッフにメールや LINE などにホットリード通知を送り知らせることができます。また忙しい店員の代わりに、今の顧客のフェーズごとのトレンドに応じた動画や音声をデジタルサイネージを通して自動的に切り替え放映することで顧客の属性にマッチしたマーケティング施策が可能になります（例えば「再訪問客が減少傾向にある」場合には「再訪問客促進用のコンテンツ」に自動的に切り替えます）。

■店内人数や顧客属性に基づくコンテンツの切り替え

来店者や属性（男性、女性、学生、富裕層、インバウンド（国や地域別も可能））の人数変化によるデジタルサイネージコンテンツの出し分けも可能です。今回のリリースでは新たにデジタルサイネージコンテンツの再生ログ機能が実現しました。



例えば、
台湾が多い時に...
流動人口が??人を超えたら...
予め指定した映像を流す！
(動画、静止画、音声が可能です)



【Oxyzen 株式会社 概要】

本社 : 東京都港区東新橋 2-7-3
昭和アステック 1 号館 601
設立 : 2015 年 3 月
代表取締役 CEO 兼 CTO : 森谷 武浩
URL : <https://oxyzen.io/>

【お問い合わせ先】

Tel. : 03-6370-0771
E-mail : pr (*アット) oxyzen.io
コンタクトフォーム :
<https://glegle.io/form/>