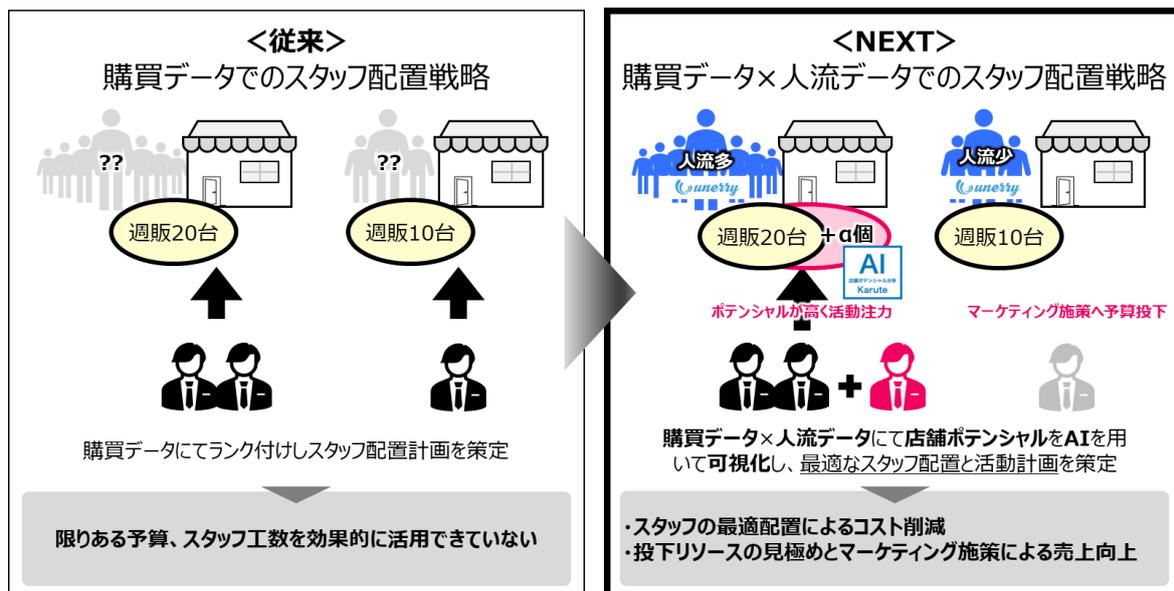


TOPPAN、データに基づく効率的なフィールドセールスサービスの提供開始

人流データと購買データを組み合わせることで、スタッフの最適な配置を実現
効率的な店舗マーケティング施策を支援

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN 株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:齊藤 昌典、以下 TOPPAN)は、メーカーが商品の取り扱い店舗を訪問して行う販促施策であるフィールドセールスに店舗ごとの来店・購買傾向の分析データを突合し、スタッフの最適配置による効率化を実現する「データドリブン型(※1)フィールドセールスサービス」を2024年12月5日より提供開始します。

本サービスは、TOPPAN と協業する株式会社 unerry(ウネリー、本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO:内山 英俊、以下 unerry)の保有する店舗単位での人流データと、メーカーなどが保有する購買データを活用。店舗ごとの来店・購買傾向を AI を用いて可視化して作成した店舗カルテを基に、スタッフの最適配置から店舗マーケティング施策まで一気通貫で行います。データに基づいた訪問店舗の選択と集中を通じて、メーカーにおける店舗売上の最大化を支援します。



データドリブン型フィールドセールスサービスのイメージ

■ 提供開始の背景

メーカーの依頼を受けて商品の取り扱い店舗に訪れリレーション構築や商談を行うフィールドセールスサービスは、昨今の人手不足を受けニーズが高まっています。メーカーの販促施策において重要なフィールドセールスですが、現場では担当するスタッフがマニュアルに従って全ての店舗に足を運び、定められた対応を画一的に行うこととなりがちです。そのため昨今の人件費高騰を受け、店舗ごとの状況に合わせたさらなる効率化が期待されています。加えて、メーカーが店舗の売上見込みを評価し、重点的に訪問して商談を進めるべき店舗を判断するには、膨大なデータを収集する必要があり、技術やコストの面から収集が困難になっていました。

これらの課題に対し、TOPPAN は店舗の人流データとメーカーの持つ購買データを活用し、来店・購買傾向の可視化と売上ポテンシャルを評価した店舗カルテを作成。最適なスタッフ配置による低コスト/高効率なフィールドセールスサービスの提供と、店舗カルテを活用したマーケティング施策の企画・実行を行います。

■ データドリブン型フィールドセールスサービスの特長

・訪問店舗の評価・選択が可能

2021年よりリテール企業向けデジタルマーケティングで協業している unerry の持つ人流データと、メーカーなどの持つ購買データを活用することで、店舗ごとの来店・購買傾向の可視化と売上ポテンシャルを推定した店舗ごとのカルテを AI を用いて作成します。店舗カルテの分析結果に基づき、重点的に訪問し商談を進めるべきポテンシャルのある店舗を判断することにより、効果的なフィールドセールスの計画策定が可能となります。

・最適なスタッフの配置から人材の手配まで一括対応が可能

本サービスの提供により、店舗ごとにスタッフの最適な配置を実現する計画策定が可能になると同時に、TOPPAN がこれまでイベント事業などで培ってきたネットワークにより、全国の様々なエリアへ迅速にスタッフの派遣を行います。

・作成した店舗カルテを活用した店舗マーケティングが可能

unerry の持つ人流データとメーカーの持つ購買データをもとに作成した店舗カルテを活用し、売場改善や販促プロモーションなど、店舗マーケティング施策の企画・実行が可能です。TOPPAN が持つデジタルマーケティング分野での知見・ノウハウを活かし、店舗での顧客体験の向上や消費者とのコミュニケーションの最適化など、店舗の売上最大化を目指したマーケティング施策を実現します。

※参考サービス詳細:

https://solution.toppan.co.jp/bx/service/salesagency.html?utm_source=mail&utm_medium=mail&utm_campaign=news_release

■ 価格

・人流データ利用費用 170 万円～、データ分析費用 200 万円～

※データ購入量や分析内容により価格が変動となります。

※フィールドセールスサービス、マーケティング施策は別途料金となります。

■ 今後の目標

TOPPAN はフィールドセールスの課題を持つ家電メーカー、食品メーカー、消費財メーカーを中心に、本サービスの導入を進め、2025 年度までに約 15 億円の売上を目指します。

また、これまで培ってきたデジタルマーケティング分野における知見・ノウハウを活用し、売場改善や販促プロモーションなど、店舗への集客促進・売上向上に貢献していきます。店舗の DX を通して顧客体験の向上も含めた統合的な店舗販促を伴走型で支援します。

※1 データドリブン

売上データやマーケティングデータ、Web 解析データなど、収集したデータをもとに判断する手法

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上