

スマートビジネス トータルソリューション

紹介 + 事例



財團法人資訊工業策進會
INSTITUTE FOR INFORMATION INDUSTRY

創新應用服務研究所

April, 2016

資策會の紹介

❖ 1979年にNGOとして設立

❖ 本社は台北。台湾における世界クラスの情報産業を目指す。

- 台湾のICT産業の開発をけん引
- 公私にわたるICTの開発の促進

❖ 37年にわたる成長

- 台湾のICT産業と情報社会の発展に大きく貢献



資策會の任務



Promote ICT industry through **R&D**
and **International Collaboration**

資策会について 創新応用服務研究所

創新応用服務研究所（略称：創研所、IDEAS）は政府に協力し、国内のイノベーション情報利活用の発展に取り組んでいる。コア技術の研究を通じて、テクノロジーを運用した利活用スタイルの創出において、サービスバリューを高めるための有力な支援を産業に提供している。

WEF、EIUなどの重要な国際機関とは10年にわたり提携を続けており、長期間、世界各国とICT産業の競争力について動向を観察している。国内外の新技术と新商業スタイルに関する調査、比較、及び新興市場のビジネスチャンスと進出戦略の研究分析を行い、膨大な電子データベースと出版物を蓄積している。なお、企業に対しカスタマイズしたコンサルティングを提供している。電子ビジネスとイノベーションサービスの研究において、創研所は政府とICT産業の最も重要なシンクタンクである。

創研所はService Experience Engineering-SEEという方式の発展に取り組んでおり、システム化された方法を通じて、イノベーション利活用サービスの成功モデルを確立することに対して、事業者をサポートしている。台湾を利活用サービスのイノベーションショーケースとしてグローバルに発展させてきた。

国内100名余の産業エリートを集めた創研所は、国内ICTイノベーション利活用サービスのバリューチェーンを構築、推進している。イノベーション創業チームとポテンシャル投資者との交流を図ると同時に、国内テクノロジー業界に最大級の新概念及び新体験の交流プラットフォームを提供している。製造サービス化、ヘルスケア、O2Oスマートビジネス、Near Field Commerce等、特定テーマのサービスにおけるイノベーションスタイル及び発展戦略は、このプラットフォームによって明らかにされている。政府政策及び産業発展に重要な参考を提供している。



創研所紹介動画(English)

<https://www.youtube.com/watch?v=KdcNaUOOyUE>

競争、動向と新たな契機

競争

バーチャル販路、
実店舗同業者…など



ICTサービスを活用した
パーソナルなサービス体験を
消費者に提供し、競争力を高める

テクノロジーサービスの導入によって、商品に関する販売情報をカスタマイズし、新形態のビジネス運営スタイルを創り出す。
消費者のショッピングライフに寄り添うことで、消費者のショッピング体験を「**買い物需要**」から「**ショッピングを楽しむ**」へと変える。



店舗が作り上げる斬新な消費者体験は、一方的な伝達を双方向、尚且つ直接的なインタラクティブ型に変化させ、顧客を消費に導く



インタラクティブ・マーケティング・デザイン



スクラッチ事例（動画／リンクをクリック）
<https://youtu.be/uMJFvHp0gkY>

ウィッシュツリー事例（動画／リンクをクリック）
<https://youtu.be/x7Q1T2uMoVc>

ゲーム系:

- ❑ 時間内にフリフリでコインゲット
- ❑ プリクラ（私はスーパースター）
- ❑ スクラッチ
- ❑ 文字集めキャンペーン
- ❑ ガチャガチャ
- ❑ 動画・音声シェア
- ❑ 特典交換
- ❑ How old am I?

願い事系:

- 愛の告白
- クリスマスの願い

特典系:

- スキャンで特典ゲット
- ダーツを投げよう
- コーヒー豆を挽こう
- 私を振ってハンバーガーを食べよう

Beacon

多種多様なプッシュコンテンツ



動画閲覧

製品宣伝広告

Facebookページ
へリンク

いいね数を増やす

電話を掛ける

レストラン予約・保険相談

ウェブサイト
閲覧

公式サイト
イベントページ

マップチェック

イベントで集客動員

ショッピング割引
お試し割引券

スクラッチ

製品の市場調査で
試供品をもらう

アンケートリスト

各種アプリダウンロード
iOS / Android

アプリダウンロード

ビューティーお試し引換券
飲食店クーポン券

クーポン券
配布

競合者の地域で
テニシャル顧客を引き付ける

オーダーを
射止める

導入事例



聖娜多堡

- ✓ 新製品の露出が増え、売上の7%を占める
- ✓ 携帯アプリによるクーポン券提供の皮切り。ニュース報道がイベント話題を喚起
- ✓ 体験者の滞留時間が増え、5分から8~10分へ



多拿滋

- ✓ ブランド相乗効果、SNS宣伝効果が向上
- ✓ 商品購入率が高まり、業績が3.2%上昇
- ✓ イベントの問い合わせ率が向上 (日/平均約10人程度)
- ✓ ニュース報道がイベント話題を喚起

導入事例



伯朗咖啡

私を振ってコーヒーを
飲もう

- 一週間の体験者数はおおよそ延べ1000人
- 新登場した新しいドリンクのシズル効果で、購買効果が約3倍
- ドリンク売上量が3.6倍成長
- ドリンク売上高が3倍成長



橘子工場

インタラクティブダーツ
ゲーム

- 二週間の体験者数は約延べ500人
- ドリンクの売上量が2倍成長
- 面白いインタラクティブ体験のため、TVBSニュースが取材



台北阪急

開運ウィッシュツリー

- 願い事をする体験者数は延べ873人
- 無料商品の引換数は延べ550人（商品の引換率は6割強）
- 5NTD（≒17円）割引券が他の商品の購買率を1割向上
- 体験者の滞留時間が増え、5分から8～10分へ



統一夢時代

愛の告白

- バレンタイン期間に延べ450人が告白
- 入店率の向上を刺激するため、店舗が無料商品を三種類提供（7-11、Playboyとmacanna）



導入事例

台北地下鉄板南線：モバイル・ショッピング・ウォール



双北市（台北市、新北市）市政府と提携し、「雙北智慧商圈走廊-行動購物牆（双北スマート・ショッピングロード-モバイル・ショッピング・ウォール）」という大規模なスマートビジネスエリアを設けることによって、ローカライズした多様な集客形態を発展させることを図っている。イーゼースマートでショッピングを終えた客を入店に導く。なお、関連するリソースを活用することで、近距離感を出し、客を入店させてのサービス提供を図る。

- 板南線沿線の20箇所にモバイル・ショッピング・ウォールとBeaconが設置
- 1500店以上の店舗が提携（百貨店、ビューティー、飲食店等の業者）
- 延べ25万人がアプリダウンロード

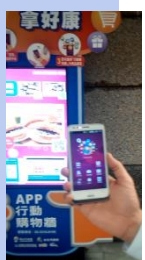


導入事例

板橋駅

台北地下鉄、台湾鉄道、台湾新幹線が乗り入れている板橋駅は毎日の利用者数が延べ12万人
板橋駅はB1～2Fが環球百貨 (Global mall) で、
大遠百購物中心 (Mega Cityショッピングモール) に隣接する

B1



板橋駅／台北地下鉄
実例動画

<https://youtu.be/2AxrbAB3HQ0>



板橋駅／環球百貨
(Global mall)
実例動画

<https://youtu.be/hatlal4GI>

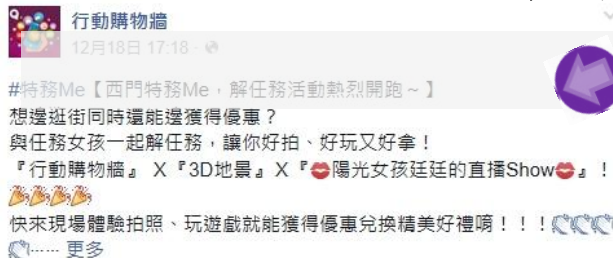


大遠百
購物中心



西門町

- 西門町商圈では200店近くの店舗が提携
- Facebookページ訪問、コメント、いいねの延べ人数が増加（2桁から4桁に大幅上昇）
- 通行者とモバイル・ショッピング・ウォールとのインタラクティブが576回も
- 毎日商品特売番組を1時間ライブ中継する。休日には客足を引き付けるため、当社企画の番組を放送する



独自のゲームを製作し、インタラクティブ度と好感度をアップ



動画・音声ショッピングウォール
と3Dアートの組み合わせ



Livehouse. inと合同中継



商品特売Live Show



西門町



紹介と台北西門町実例動画リンク（ニュース） https://youtu.be/4-p9_9-2usQ



導入事例

台北101 モール



紹介とTaipei 101モール実例動画リンク <https://youtu.be/Oi0ietLdqWw>



導入事例効果分析

注目インタラクティブ装置を活用して、消費者の足を「ストップ!!」

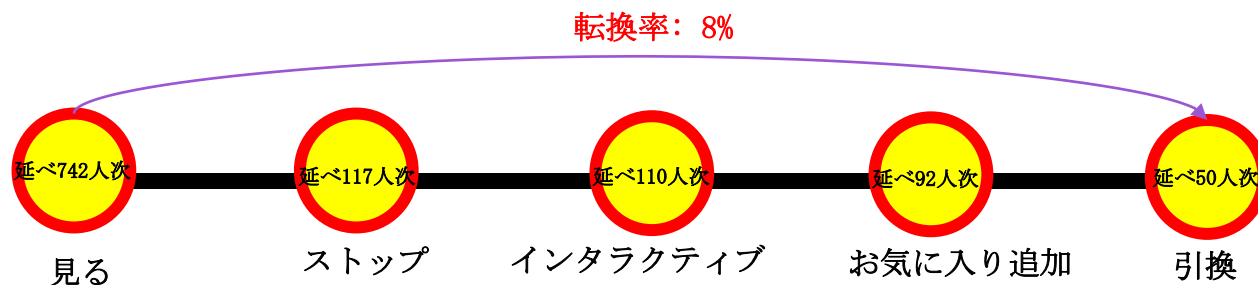


注目インタラクティブ装置を利用して、客を店へ消費誘導



顧客轉換率

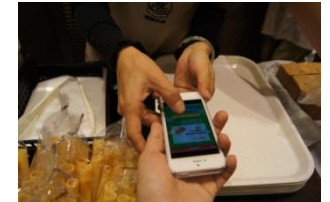
8% ↑



店舗が提供したクーポン券は全数引換完了

導入事例効果分析

的確なマーケティングを活用し、消費者に「WOW!!」



客を振り向かせる
ことによって、
消費に導く

購買率の向上

25% ↑

- 面白いインタラクティブゲームを利用し、客の視線を引く。属性識別を通じて適切な特典を提供し、買い物時の利用、シェアやリピート購買に導くことによって、売上量を増やす
- 再来店のリピート購買率は、リピーター客の属性についての的確な分析に基づいたお勧め商品によって、25%増加



導入メリット



- 地域キャンペーンで観光と地元経済を促進する
- 革新的な相互的なコンテンツAPPを通じて、人を集め、顧客やファンなどと対話して売上、来客率を高める。
- 相互的なコンテンツAPPを通じてショッピングモールの店舗が商品、サービスなどを推薦する。

数字一

売上
成長



数字二

来客率
成長



数字三

露出率
成長



THANK YOU

