

デジタルサイネージからはじまる マーケティング活動について





会社紹介

弊社製品・サービス紹介

導入事例紹介

質疑応答



会社紹介

弊社製品・サービス紹介

導入事例紹介

質疑応答



高い技術力で、未来型ソリューションを創造します



※資本・業務提携先

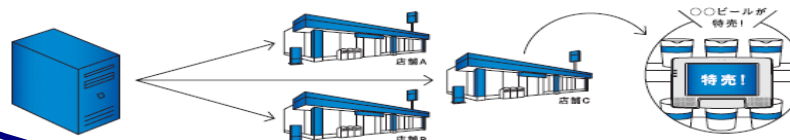
リアルとインターネットを融合し、デジタルサイネージの未来を創ります

ソフィアモバイルはシステムインテグレーター、電子POPのパイオニア:シアーズ(※資本・業務提携先)をグループ内に保有する強みを活かして、次世代デジタルサイネージソリューションを展開して参ります。店舗のメディア化からモバイルキャンペーン展開、販促ツール展開までをトータルプロデュース。新たなビジネスモデルを提案致します。



★nanicaシリーズの配信システムを担当

動画配信・ECサイト構築からネットワーク機器の調達までワンストップでご提供。インターネットを利用したWebサービス・動画・音声・ゲーム・コミュニケーションシステム・商品販売システム等の企画・立案・計開発ならびにコンサルテーションを行っております。



会社概要



Page No

Date Of Update

5

2009/4/8



株式会社ソフィアモバイルは、マイコン開発機器メーカー株式会社ソフィアシステムズ (JASDAQ:6942) の100%子会社として2007年2月に設立されました。主な事業はモバイル端末による新しいコンテンツ配信。グループ会社／協力会社とのアライアンスにより、ソフトウェア、コンテンツと業態の垣根を越えたワンストップソリューションを提供してまいります。

社名	株式会社ソフィアモバイル (Sophia Mobile, Ltd.)	本社住所	〒164-8721東京都中野区本町1-32-2ハーモニータワー13F TEL:03-3373-3033 FAX:03-5365-1119
設立	2007年2月28日		
資本金	4,995万円		
役員	代表取締役社長 CEO: 柴山孝輔 取締役: 杉本太 取締役: 志村明彦 監査役: 勝呂公晶		
親会社	株式会社ソフィアホールディングス (JASDAQ:6942)	ホームページ	http://smobi.jp/
グループ会社	ソフィア総合研究所株式会社		
事業内容	<ol style="list-style-type: none">(1) 電子機器の開発、製造、販売、修理、保守ならびにコンサルティング(2) 情報・通信サービス業ならびにこれに付随する工事業(3) ソフトウェア業(4) インターネット技術を利用した各種システムの開発、運用および保守ならびに各種サービスの企画、業務請負およびコンサルティング(5) インターネット等のコンピュータネットワークを利用した商品の売買取引システムの設計、開発、運用、保守及び集金代行(6) インターネット等のコンピュータネットワークに関するソフトウェア、関連部品、機器、装置の開発、設計、製造、販売、修理、運用及び保守(7) インターネットのホームページ作成、動画・音楽配信システム企画立案業務の請負(8) 情報システムの研究開発及び研究開発に関する調査並びにその指導及び教育受託(9) 前各号に付帯する事業ならびにこれらの事業を行う企業への投資		





会社紹介

弊社製品・サービス紹介

導入事例紹介

質疑応答

動画配信からCRMまでソリューションをOneStopでご提供いたします。



販売促進

- 動画配信
- WebTo、MailTo
- クーポン

効果測定

- ログ管理
- リアルアフィリエイト

CRM

- 顧客管理
- メール配信システム



おサイフケータイ対応、7inchデジタルサイネージ端末

- コンテンツのネットワーク(オンライン)配信が可能
- ICカードリーダー内臓で動画ごとにWebToまたはMailToの設定可能
- 各端末の動画ごとのタッチログ、アクセスログの確認が可能

表示画面： 7inch WVGA TFT液晶
(800×480ドット)
質量： 約600g
CPU： Freescale i.MX31(ARM11
533MHz)
ROM： FLASH MEMORY 128MB
外部メモリ： SD Cardスロット
ICカードリーダー： ICカードリーダー / ライタ内臓

再生ソフト： Windows Media Video9
サイズ： 幅228mm×高さ155mm×奥行き40mm
OS： Windows CE 5.0
RAM： DDR 64MB
データ通信： IEEE802.1b / g, PHS(W-SIM)
外部接続： USB (ホスト)
電源： ACアダプター

おサイフケータイ対応、モバイルサイト誘導端末



- ACレスで約1ヶ月稼動可能
- 携帯電話をかざしてクイックアクセスを実現
- 管理システムに連動し、リアルタイムでアクセスログの確認可能
- 乾電池駆動なので、使い方も自由自在



質量： 約100g（本体のみ）
ICカードリーダー： ICカードリーダー / ライタ内蔵

サイズ： 幅64mm×高さ124mm×奥行き25.5mm
電源： ACアダプター



nanica7の機能がパワーアップした、次世代端末

- RGBで外部液晶に出力可能、STBとしても利用可能
- 動画のファイル形式もMPEG、ディビックス、WMVに対応
- 「ピットモット」対応

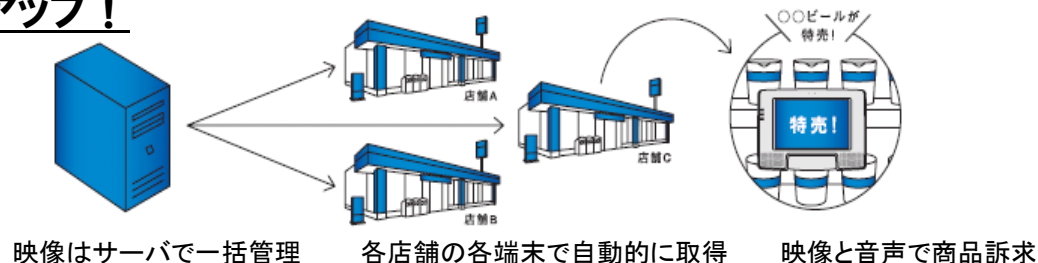
OS : Windows CE 5.0
データ通信 : 有線、無線、CFタイプ通信
カード
外部接続 : USB (ホスト)
電源 : ACアダプター

外部メモリ : SD Cardスロット
Felicaリーダー : Felicaリーダー / ライタ
内臓

※ピットモットのクーポン読み取り機として利用する場合は若干使用が異なります。

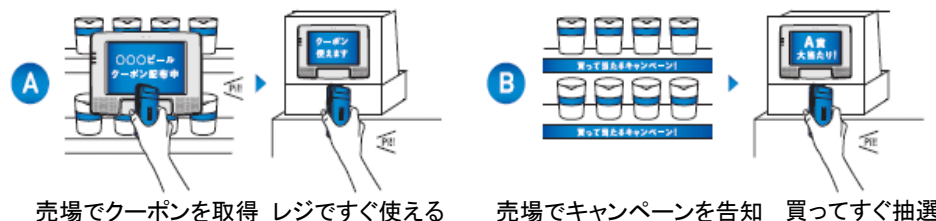
※現在開発中のため、発売時仕様が異なる場合があります。

音と映像で、注目度アップ!



配信する映像は、販売する季節、時間、店舗内の環境などによって柔軟に変更可能です。Wi-Fiを使った無線LANを活用すればnanica7本体が直接データを受信できるため、POP差替の手間や、パソコン、什器設置スペースなどが不要となりコストダウンが図れます。

お客様の携帯電話と連動した新しい販促キャンペーンが可能!



ICカードリーダーなどと連動し、購買に直結するキャンペーンツールnanica7を貴社独自のICカードリーダーと組み合わせれば、クーポンの発行が行えるなど店舗売り場でインタラクティブかつ効率的なコミュニケーションを作り出すことができます。

ICカードリーダーのログをマーケティングデータとしてご利用可能!

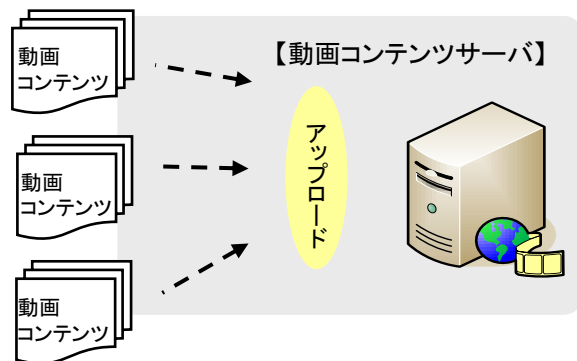


コンテンツサーバに動画をアップロードし、管理システムを利用して端末に配信

動画コンテンツを
弊社コンテンツサーバにアップ

配信スケジュールの設定

nanica7に配信スケジュールを
オンライン通信



お手元のパソコンで配信スケジュールを自由自在に操作可能

カレンダーから配信日時の設定

コンテンツの差込配信

管理者権限の設定

ドラッグアンドドロップで簡単操作

配信スケジュールのコピー

1台～複数台同時変更可能

CSVで配信スケジュール一括登録

5分後の配信設定から可能

配信ログの出力可能

アクセス日時、「端末のID」、アクセスした携帯の「Idm」、「アクセスしたURL」が表示されます。


[端末管理](#)
[ログ管理](#)

オーナ:

有効期限:

現在 様がログインされています。

[nanica7管理画面](#)
[TOPへ](#)
[ログアウト](#)

ログ管理

[ログ管理サブメニューへ戻る](#)

詳細ログ検索

 アクセス日時で絞る 検索開始日時: ----年 --月 --日 --時 --分 --秒 ~
 検索終了日時: ----年 --月 --日 --時 --分 --秒

 naniポIDで絞る po-

 IDMで絞る

 端末ニックネームで絞る

 リダイレクト先で絞る
[検索条件のクリア](#)
[検索](#)

8件ヒットしました。

[10件表示](#) | [50件表示](#) | [100件表示](#)
[前へ](#) [次へ](#)

	アクセス日時	naniポID	IDM	端末ニックネーム	リダイレクト先
<input type="checkbox"/>	2008-09-29 12:06:59	po-080722010	011a0002f40b9b14		http://mobile.drum.com/rental/index.php?affiliate_id=smobiad-001

CSVで出力も可能です。

SEQ	アクセス日時	naniポID	IDM	端末ニックネーム	リダイレクト先
1	2008/12/22 14:37	101000020	011731109508a××	demo用	http://smobi.jp
2	2008/12/22 12:06	101000010	01173210910bf9※※	demo用	http://smobi.jp

パソコンで普及しているアフィリエイトサービスのように、nanica7、naniぽ！を媒体として、動画ごと(naniぽ！の場合は端末ごと)に設定したURLにタグを仕込むことにより、会員登録や商品購入を行ったのか、誘導先でのお客様の画面繊維の追跡が可能となります。

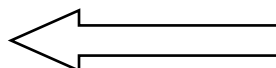
【動画配信管理システム】



【アフィリエイト管理システム】



追跡タグの発行



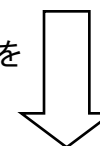
※アフィリエイト管理システムは動画配信管理システムと連動しています

追跡タグを仕込んだURLを設定

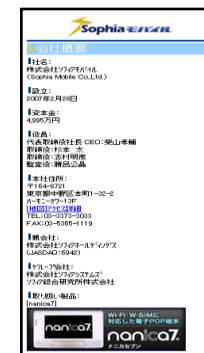


モバイルサイトへアクセス

設定用のタグをサイトに設定



【モバイルサイト】

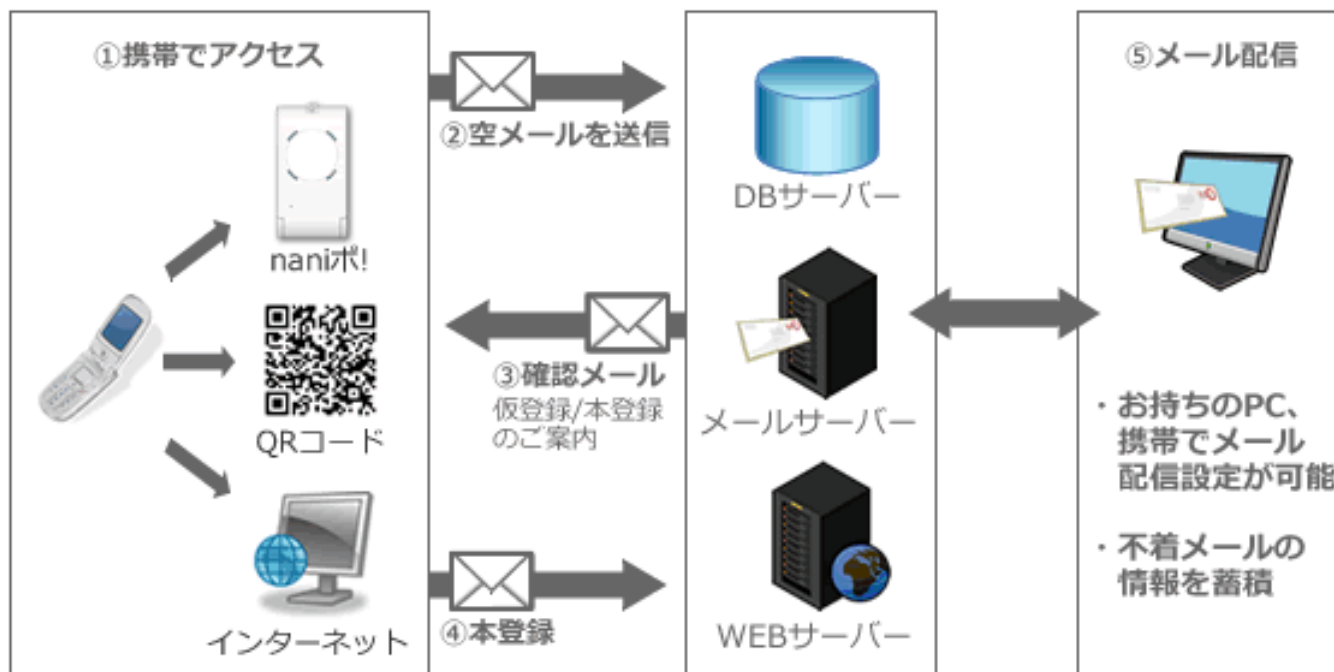


会員登録や商品購入

成果としてデータが上がる



指定のサイトから空メールを送ると返信された会員登録ページに必要な項目を入力すると登録完了。
入力された属性から対象者を抽出してメールを配信することができます。



naniポ！を会員登録ページへの誘導ツールとしてご利用頂く事で、
より効率的な会員獲得が見込めます。

「ピットモット」対応クーポンソリューション



フェリカネットワークス株式会社様が提供している「ピットモット」は紙のクーポンの代わりにおサイフケータイにクーポンを詰め込むことができるケータイアプリです。端末におサイフケータイをかざすだけでクーポンの取得、利用ができます。



管理システムと連動し、いつ、どのクーポンが、どこで、誰に利用されたのかをログで確認できます。

利用履歴に応じたOne-To-Oneマーケティングに活用可能!

※「ピットモット」はフェリカネットワークス株式会社の登録商標です。
※「おサイフケータイ」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

「ピットモット」対応クーポンソリューション



クーポンの会員登録からクーポン取得まで

1: 端末の(音と映像)で
クーポンを認知



2: 端末に携帯をかざして
会員登録サイトへジャンプ



EX: <http://xxxxx/店舗ID>

3: ケータイサイトで
会員登録及び完了

ソフィアバーガー

会員登録ケータイサイト
ニックネーム:・・・
年齢:・・・
地域:・・・

登録

4: 登録後クーポンサイトTOPへ
クーポン対応地域のみ選択可能
※随時サービス拡大の場合

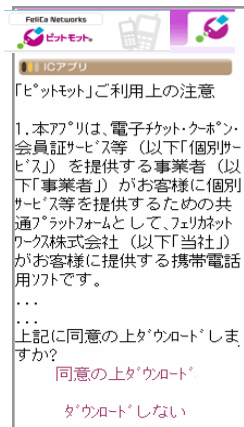
ソフィアバーガー

お徳なクーポンTOP
現在のあなたの場所
東京 ▼
クーポン表示

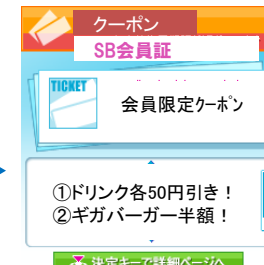
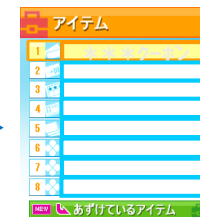
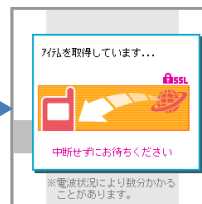
5: クーポン選択ページへ

ソフィアバーガー

- ドリンク各50円引き!
 - ギガバーガー半額!
- ピットモットに
ダウンロード



6: ピットモットにより
クーポン取り込み開始



7: クーポン取込完了

「ピットモット」対応クーポンソリューション



店頭でのクーポン利用イメージ

1:ケータイでクーポンを見せる



2:端末にかざしてクーポン認証



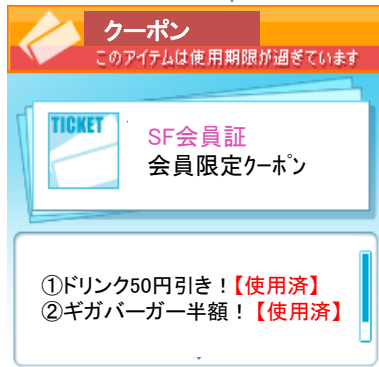
3:端末上にクーポン内容を表示またはサウンドが鳴ります



4:レジでクーポンを反映した金額を入力します



5:Thank youメッセージまたはサウンドが鳴ります

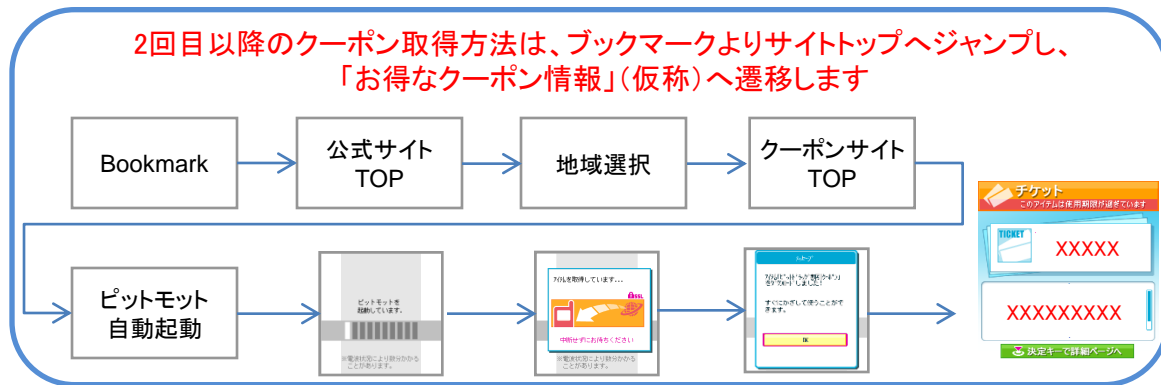


※再利用防止の為に全てのクーポンをざります

決定キーで詳細ページへ

・端末でクーポン情報、会員情報を読み取り、データベースに情報をアップロードします。これにより、POSでクーポン情報を打つことなく、クーポンの利用履歴をとることが可能です。

2回目以降のクーポン取得方法は、ブックマークよりサイトトップヘジャンプし、「お得なクーポン情報」(仮称)へ遷移します





会社紹介

弊社製品・サービス紹介

導入事例紹介

質疑応答

導入事例1 / 【イベント・キャンペーン】



日時	2009年2月20日～
場所	タワーレコード都内店舗(渋谷、新宿)
キャンペーン	Napsterモバイル新規会員登録キャンペーン
商品名	nanica7



nanica7導入により、新曲のプロモーションと同時に napsterのモバイル新規会員を促進。タワーレコード店内にも設置されているNapsterブースの活性化にも繋がりました。



導入事例2 / 【イベント・キャンペーン】

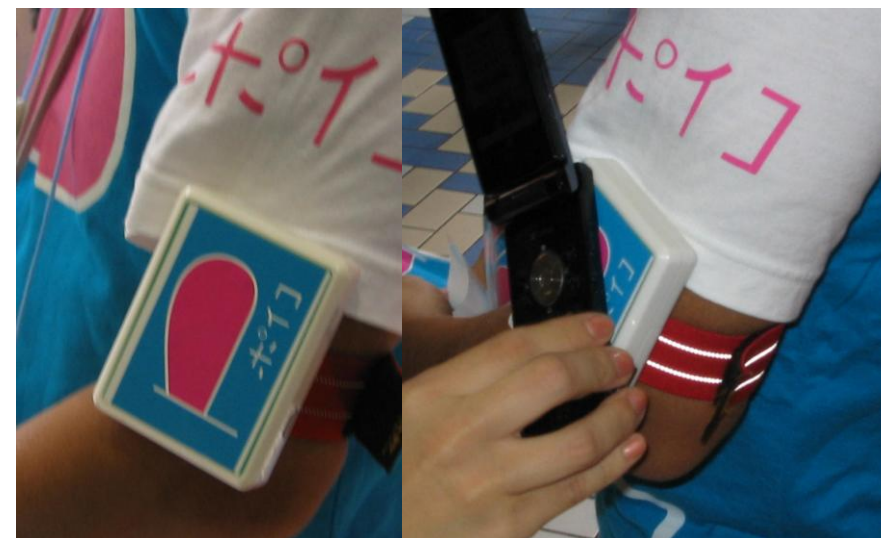


日時	2008年10月～
場所	都内主要箇所
キャンペーン	ポイカード新規会員登録キャンペーン
商品名	naniポ! Hot Pepper.jp



naniポ! 導入により、QRコードから登録サイトに誘導していた時に比べ、一人のお客様にかかる時間が削減され、回転数上昇により、会員登録数が伸びた。

導入前:最高約200登録/日 → 導入後:約350登録/日



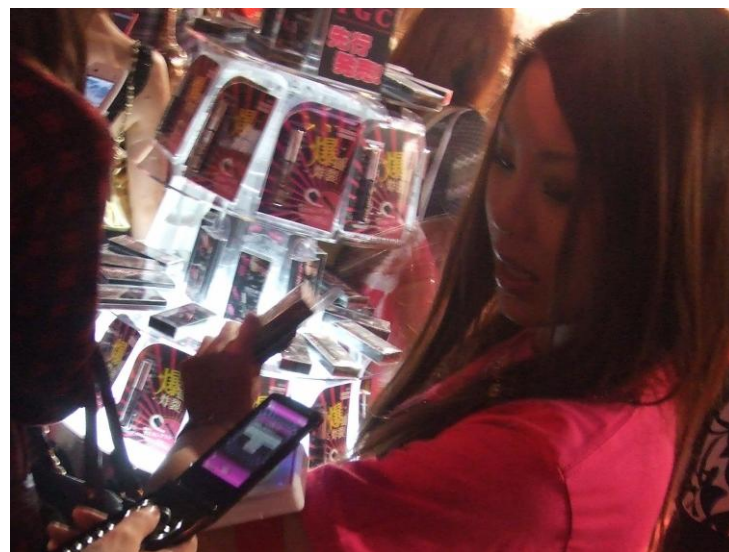
導入事例3 / 【イベント・キャンペーン】



日時	2008年9月6日
場所	国立代々木競技場第一体育館
イベント名	TOKYO GIRLS COLLECTION by girlswalker.com 2008 AUTUMN / WINTER
商品名	nanica7・naniポ!




キャンペーン特設サイトを作り、その場で応募が出来る販促を展開。客層が普段からモバイルサイトに慣れ親しんでいるF1層のためか多数のアクセスあり。



導入事例4 / 【イベント・キャンペーン】



日時	2008年11月29日
場所	等々力陸上競技場
イベント名	川崎フロンターレ ホームゲーム最終戦
商品名	nanica7、naniぽ！



サポーターは試合開始数時間前から人が集まるため、キックオフ2、3時間前のタッチ数が多く、モバイルサイトへのアクセス率も約65%と高い数値が出た。naniぽ！を装着したマスコットを登場させると人が集まりより効果的。



導入事例5 / 【イベント・キャンペーン】



Page No

Date Of Update

24

2009/4/8

日時 2009年3月18日～21日

場所 東京国際展示場

店舗名 東京国際アニメフェア / フジテレビブース

商品名 naniポ!



東京国際アニメフェア2009
Tokyo International Anime Fair 2009



アニメフェアの展示場でコンパニオンの腕につけ、キャンペーンの一環として無料で待ち受けがダウンロードできるサイトに誘導しました。



導入事例6 / 【イベント・キャンペーン】



日時	2009年3月18日～21日
場所	東京国際展示場 東京国際アニメフェア2009 Tokyo International Anime Fair 2009
キャンペーン	東京国際アニメフェア KINGRECORD/GENEON/AT-X/ACII MEDIA WORKS
商品名	nanica7

4つの企業が共同で実施。4社のブースに各1台端末を設置、タッチすると、無料で壁紙が取得できるサイトに誘導しました。4日間で約2400アクセスがありました。



導入事例7 / 【イベント・キャンペーン】



日時 2008年8月8日～10日

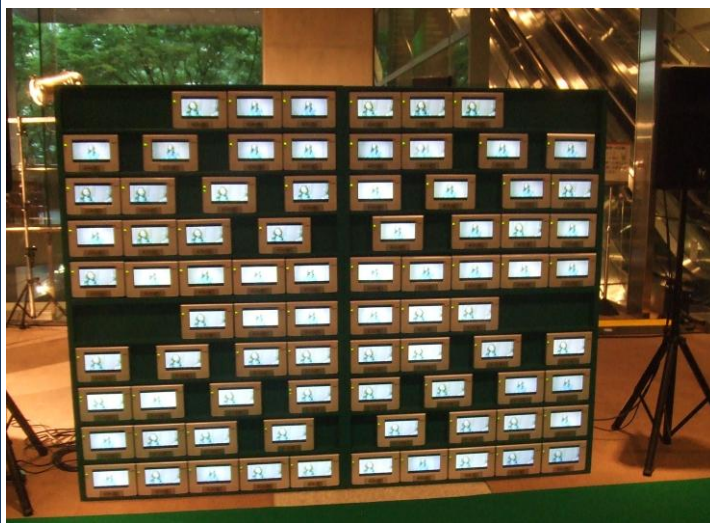
場所 東京国際フォーラム

イベント名 New Classic Gig2008

商品名 nanica7、naniポ！



naniポ！を腕につけたスタッフが会場内でショッピングサイトに誘導。
その場で購入されなかったお客様が、サイトのブックマークし、後に購入するケースも多数あり、結果アクセスした方の約10%が購入。



導入事例8 / 【イベント・キャンペーン】



日時	2008年7月22日～24日
場所	国際展示場
イベント名	ワイレスジャパン2008
商品名	nanica7、naniポ!



3日間の会期中の来場者約36,000名に対し、スタッフ5名でタッチの誘導を行い、全来場者の10%のアクセスあり。



導入事例9 / 【店舗設置】



日時 2008年7月～

場所 ラゾーナ川崎プラザ 4F

店舗名 ナムコワンダーパーク ヒーローズベース

商品名 nanica7



ゲームの待ち時間にそのゲームとリンクするキャラクターのコンテンツを配信。タッチ数は来場者数に比例し、多い日で約350タッチあり。本件は来場顧客と配信コンテンツがマッチした例となります。



日時 2008年10月1日～

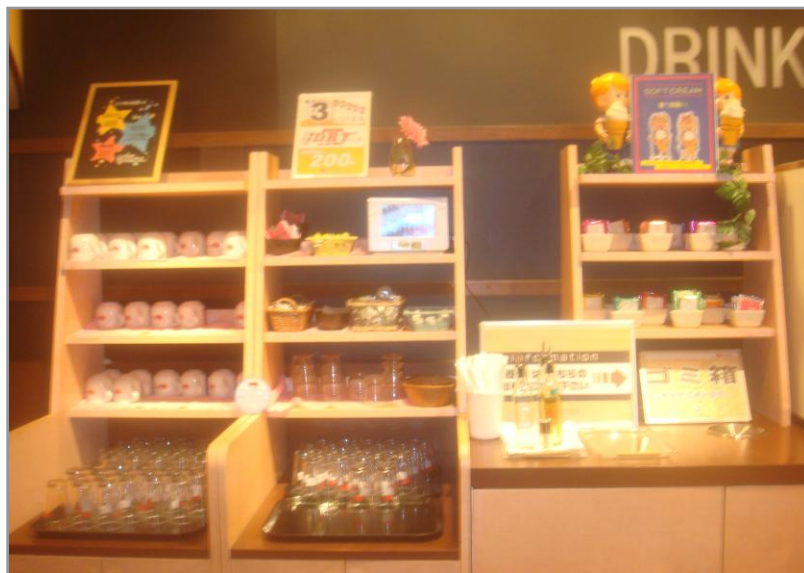
場所 新宿、渋谷、目黒、蘇我、心斎橋

店舗名 コミック&インターネットカフェ アプレシオ

商品名 nanica7



主要5店舗でnanica7を100台設置。
ドリンクコーナーなどのパブリックスペースと個室に端末を設置した所、パブリックスペースの方がタッチ数が高い。



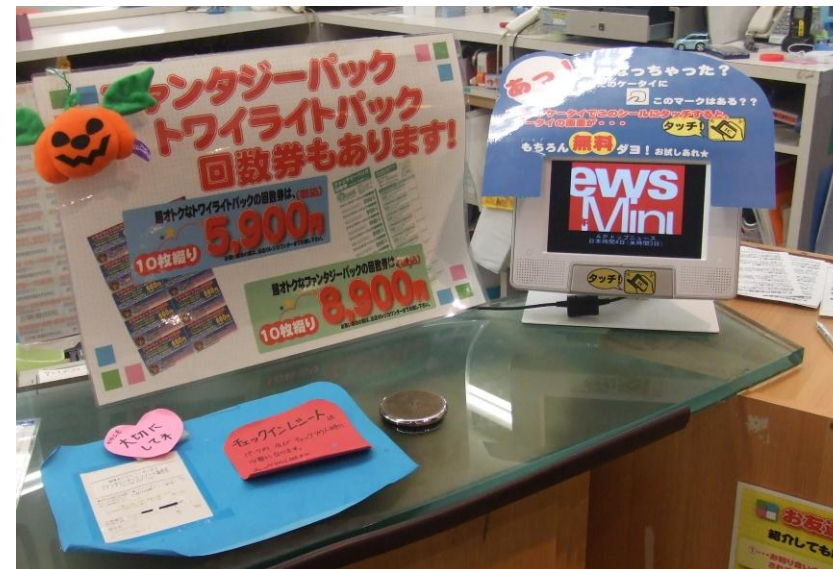
導入事例11 / 【店舗設置】



日時	2008年9月～2009年3月
場所	ショッピングプラザ海老名3F
店舗名	ファンタジーキッズリゾート
商品名	nanica7



お客様のほとんどがファミリー層となるため、知育教材などのコンテンツを配信。子供のプレイランドという場所柄か、お昼時と帰宅前の夕方17時前後にタッチ数が上昇。



日時 2008年3月～4月

場所 新宿、汐留

店舗名 ampm

商品名 nanica7



日時 2008年3月～8月

場所 新宿

店舗名 au大久保店

商品名 nanica7



コンビニの雑誌のラックにnanica7を設置し、当時放映されていたテレビCMのコンテンツを再生。動画ならではの音と映像でお客様の記憶へリマインド効果を狙う。

新発売の機種横にnanica7を設置し、新機種の動画コンテンツを配信。タッチをするとその店舗情報のページへ。



導入事例14・15 / 【店舗設置】



Page No

Date Of Update

32

2009/4/8

日時 2008年2月～2009年1月

場所 丸の内マイプラザ 1F

店舗名 丸の内 レストラン ザ・トーフファクトリー 土味

商品名 nanica7



日時 2008年2月～11月

場所 新宿

店舗名 昭和の食い処 茶花茶花

商品名 nanica7



店舗入口に設置し、エンターテインメント系のモバイルサイトへ誘導。

店舗入口に設置し、エンターテインメント系のモバイルサイトへ誘導。





会社紹介

弊社製品・サービス紹介

導入事例紹介

質疑応答



**ご静聴ありがとうございました。
今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。**

株式会社ソフィアモバイル

東京都中野区本町1-32-2 ハーモニータワー13F

03-3373-3033 / 03-5365-1119

<http://smobi.jp/>