

『デジタルサイネージ』と『おサイフケータイ®』連携による 『次世代顧客コミュニケーション』のご紹介

～「おサイフケータイ®」クーポンによる新たな「モバイルCRM」～

2009年5月13日



フェリカネットワークス株式会社
セールス&マーケティング部





1. フェリカネットワークス(株) 会社概要



～フェリカネットワークスとは～

FeliCa Networks

SONY

57%



5%

NTT
docomo

38%

フェリカネットワークスは、2004年(平成16年)1月に設立した会社です。
「おサイフケータイ®(モバイルFeliCa)」を社会基盤とすべく常にその発展を
心がけ新しいライフスタイルと文化の創造を目指しております。

～フェリカネットワークスの事業概要～

主な事業はモバイルFeliCaの普及拡大を目的とした以下2事業を展開しております

ライセンス事業

携帯電話に搭載する**モバイルFeliCa ICチップ**の
開発と製造販売ライセンス

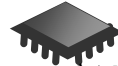
携帯電話内**FeliCa関連ミドルウェア**
仕様のライセンス

その他FeliCa対応システムの構築及び機器開
発に対する**技術ライセンス全般**

NTT docomo

au by KDDI

SoftBank



モバイルFeliCa ICチップ
製造販売ライセンス

WILLCOM



端末内FeliCa関連
ミドルウェア仕様



リーダー/ライター 開発
製造販売ライセンス

ライセンス提供

FeliCa 規格

プラットフォーム運営事業

共通領域の**管理/運営**を行い、
個別エリアを各サービス事業者に提供

リモート発行サービスにより、
セキュアなサービス登録/削除
・トランザクションを実現

事業者様の各種サービス

ANA

ビックカメラ

Coca-Cola

ヨドバシカメラ

JAL



VISATOUCH

Smart plus

他多数

共通領域/リモート発行サービス提供

モバイルFeliCa プラットフォーム

～プラットフォーム運営事業とは～



サービス事業者様

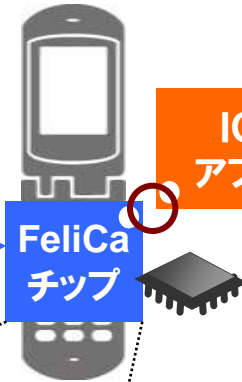
②リモート発行サービス

各サービス事業者の領域書き込みをオンラインで行います。

ICアプリ(※)
ダウンロードサーバ

リモート発行サーバ

鍵管理



FeliCa
チップ

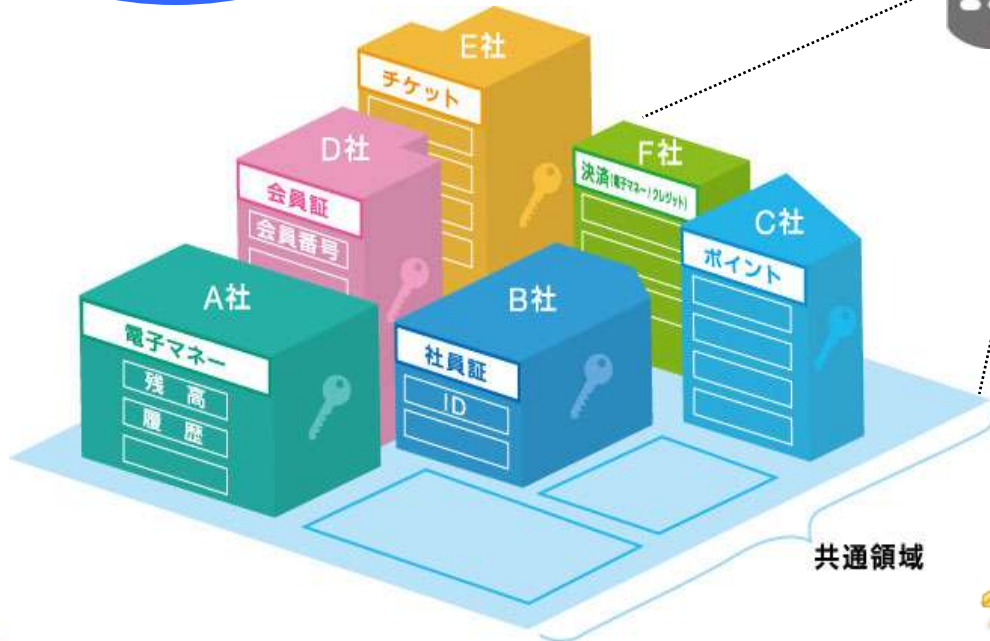


※「ICアプリ」は、
FeliCaチップの
領域を使う際に
必要な携帯アプリ

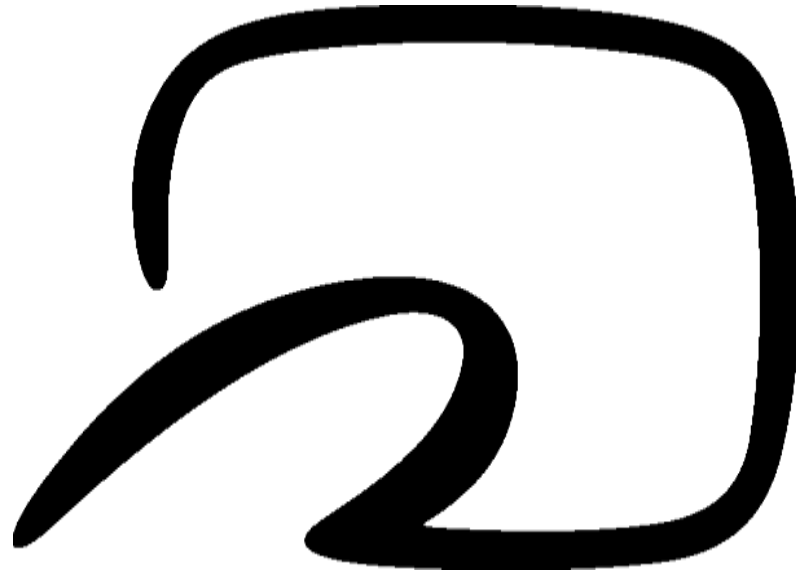
①共通領域管理

各サービス事業者様に対し、
FeliCaチップ上の領域の割り当てと
管理を行います。

共通領域



～プラットフォームマーク～



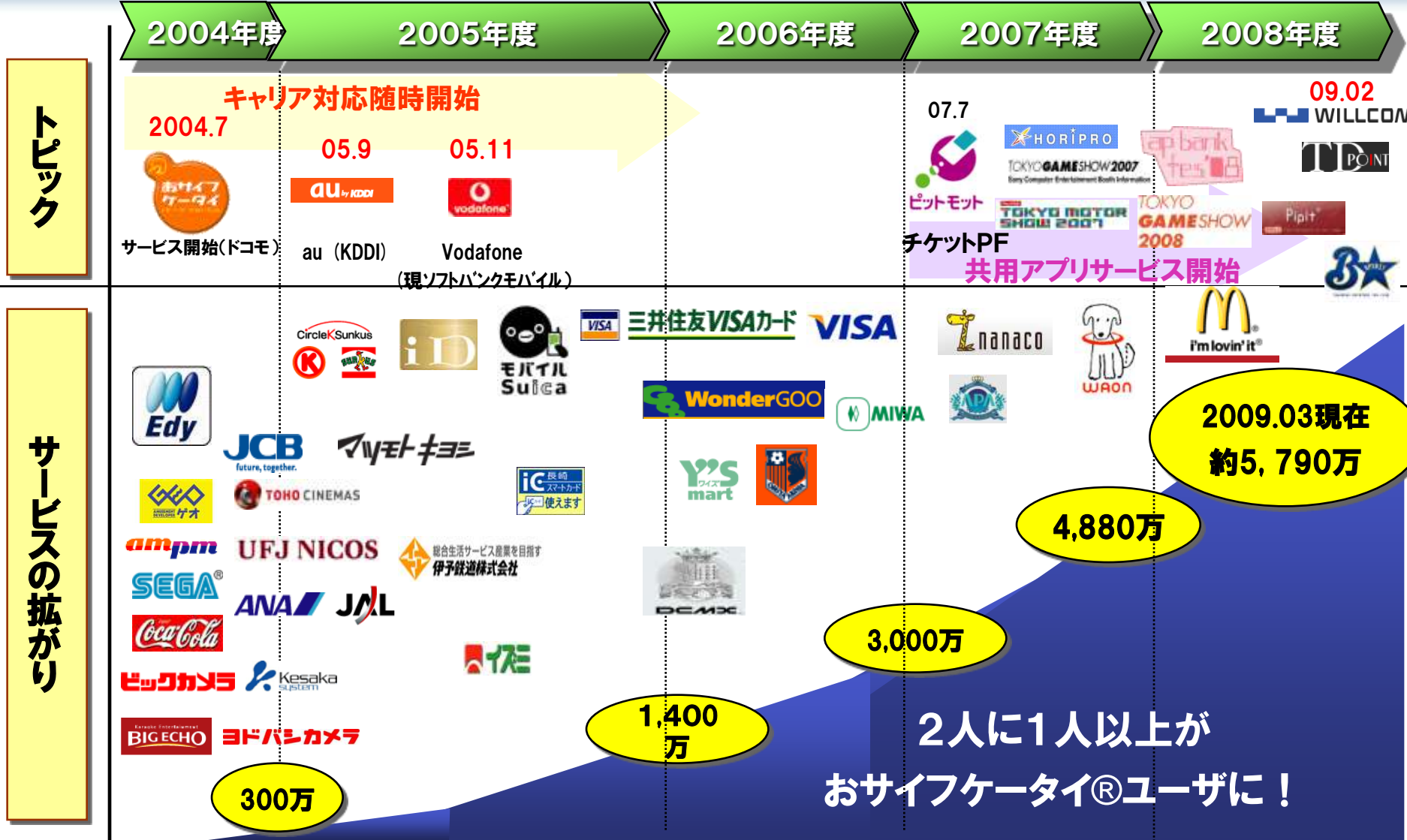
**ケータイやR/Wについているこのマークは
フェリカネットワークスの登録商標です**



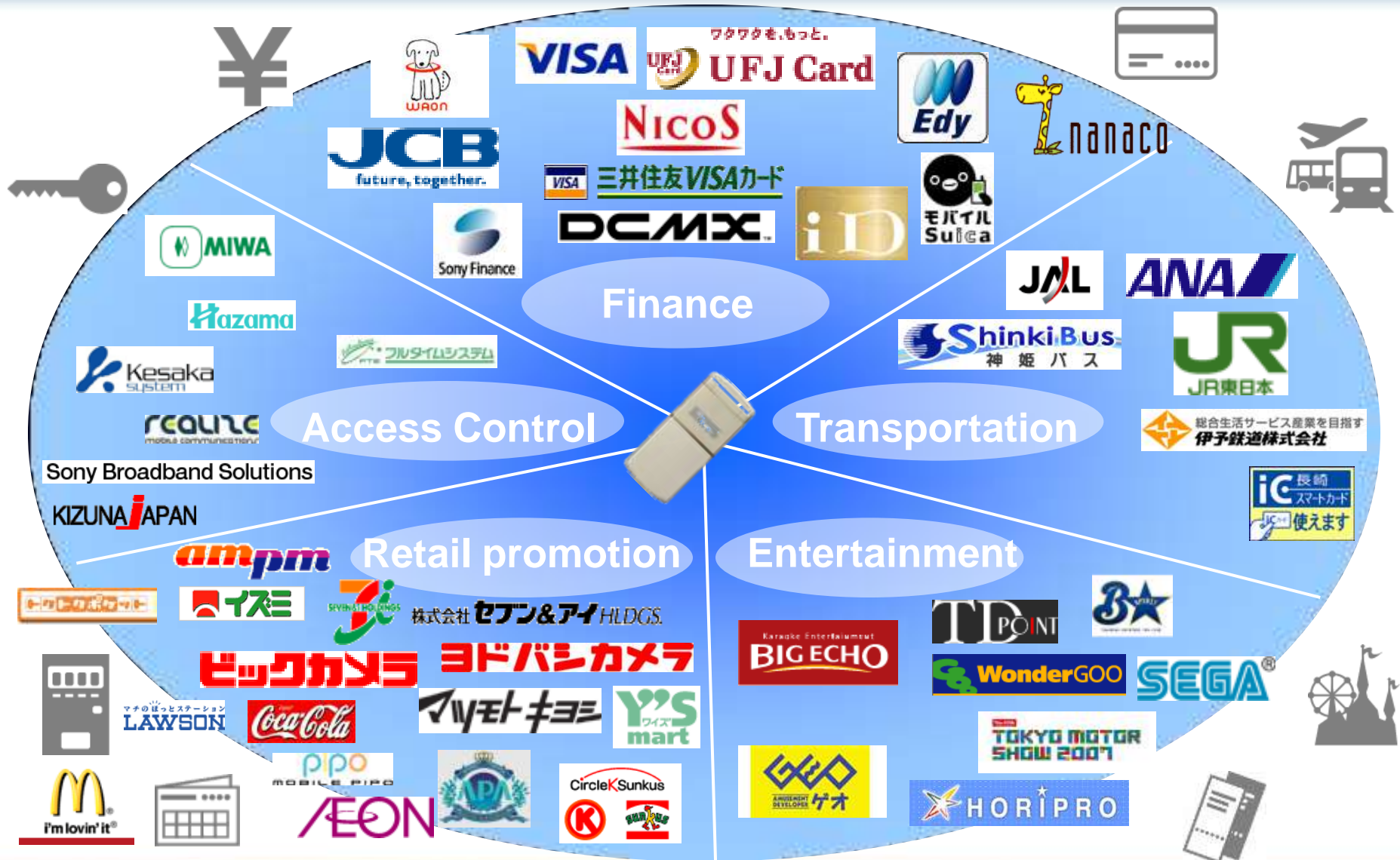
2. おサイフケータイ®サービスの の現況



～おサイフケータイ®サービスの拡がり～



～導入していただいている業界、企業様の拡大～





3. おサイフケータイ®の 最近の動向

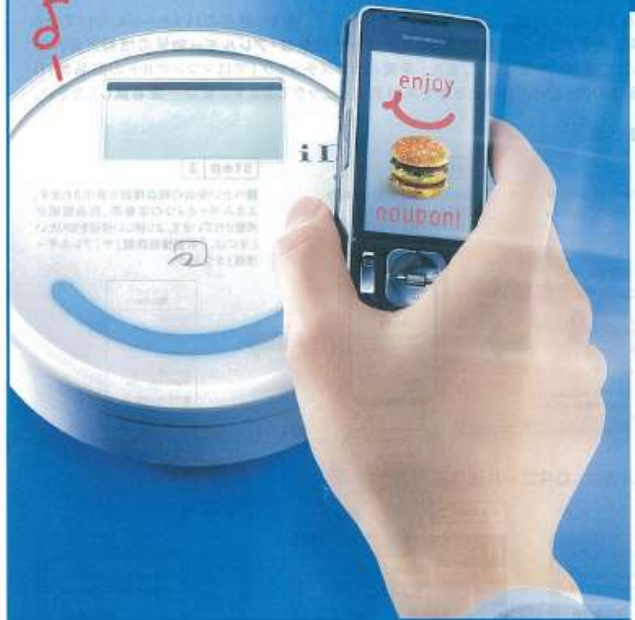


～かざすクーポンアプリ（日本マクドナルド様）～

配布期間 7/1～7/14

かざしておトク。「かざすクーポン」スタート!

サービスエリア: 東京23区 (大崎ニューシティ店を除く)



- リーダーライターにかざすだけでオーダー完了!
 - 今までのケータイクーポンよりさらにおトク!
 - かざすクーポン限定の「特別クーポン」もあるよ!
- 詳しくは店内のリーフレットをご覧ください。

さあ、今すぐアプリをゲット!

1 まずは会員登録「マクドナルドのトクするケータイサイト」の会員になる(登録無料)

次の3つの方法のいずれかで登録画面にアクセス!

- バーコードから** 右のバーコードからアクセス。
- メールから** rs@w.mdj.jp にメールを送り、返信メールに表示されているURLからアクセス。
- メニューリストから**
 - メニュー
 - メニューリスト
 - グルメ/レシビ
 - カテゴリー検索
 - グルメ/タウンガイド/行先
 - グルメ
 - メニューリスト
 - 交通/グルメ/旅行
 - グルメ

※登録画面に表示されたガイダンスに従って、必要事項を入力の上ご登録ください。アプリのダウンロードは、東京圏にお住まいの方が対象となります。

2 アプリをダウンロード

すでに会員の方もこの方法でダウンロードしてください。

- 1 右のバーコードから、トクするサイトにアクセス。
- 2 トップページでの「かざすクーポンアプリ」を選ぶ。
- 3 手順に従って、アプリをダウンロード。

3 さっそくお店で使ってみよう。

- 1 アプリを起動させて...
- 2 使うクーポンと枚数を決めたら...
- 3 内容を確認して決定すればOK!

さあ、リーダーライターにかざそう!

マックカード1年分が当たる!

- A賞 マックカード1年分(500円×365枚)・・・2名様
- B賞 マックカード半年分(500円×183枚)・・・10名様

「かざすクーポン」スタートキャンペーン

実施期間: 7/1(水)～7/31(木)

【ケータイで応募】
アプリをダウンロード後に、サイトTOPページの「かざすクーポンアプリ」リンクから応募サイトに入り、必要事項を入力してエントリーしてください。

【ハガキで応募】
キャンペーン期間中、郵便ハガキに必要な事項(名前、ふりがな、郵便番号、住所、電話番号、生年月日)をご記入の上、下記のあて先へ応募ください。
〒371(株)毎日印刷所
〒163-2302 郵便局(株) 新国アイランド郵便局
マクドナルド「かざすクーポン」スタートキャンペーン係

ケータイで **お支払い**

マクドナルドもドコモのiDで。

iDで **お喋り**

Wチャンスキャンペーン

南関東中、ドコモのiDでお支払いいただくこと
7/1(水)～7/31(木)

チャンス1

特選ご招待券(現金商品)を
もれなくプレゼント!

チャンス2

ドコモコインを
抽選でプレゼント!

今すぐiDが使える

DCMDC miniの
入会はコチラから。

Mc × docomo

fm lov'in'it

病気と闘う子どもとその家族のための宿泊施設「ドナルド・マクドナルドハウス」をご存知ですか？
いつでも家族がそばにいる。病気と闘う子どもたちにとって、とれほど心強いことはありません。
まさやかな、でも幸せな時間。そこは、病気と立ち向かう家族と子どもたちのための宿泊施設です。
→ハッピーセット1つにつき1円を「ドナルド・マクドナルドハウス財団」に寄付していただきます。

詳しくは、
こちらをご覧ください。
<http://www.dnhc.or.jp/>

朝ごはんを
食べない子は、
イライラしやすい?!

詳しくは裏面に▶

©ファミサイトのご応募、お問い合わせは各店舗のiDセンターへ 0120-52-3140 自動応答サービスで24時間受付(オペレーター対応は9:00～20:00)
©マクドナルド「トクするケータイサイト」で最新の応募情報、クーポン情報、ハッピーセット情報をチェック! 無料入会はこちら⇒<http://w.mdj.jp>
©弊社へのご意見は 0120-010-916 (携帯電話からもご利用いただけます)、iDお客様サービス専用、9:00～17:00
※携帯電話で商品情報が見守るわかる。商品QRコードURL掲載中。 **1235**

～かざすクーポンアプリ（日本マクドナルド様）～

おサイフケータイ®の特徴(「高いセキュリティ」と「かざす」だけ)を活かした、クーポンの“進化形”

“渡す”・“見せる”クーポン



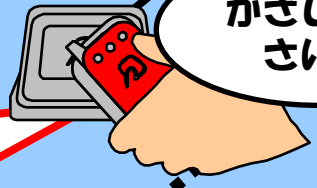
クーポンペーパー



目視確認



“かざすクーポンアプリ”に進化！



かざして下さい♪

- ・ CRMのための基礎データの入手 (いつ、誰が、どのクーポンを使ったか?)
⇒ 次期施策 (プロモーション設計、メニュー・価格設計など) に活用
- ・ レジオペレーションの効率化 (電子決済も併用対応)

狙い



4. 『次世代顧客コミュニケーション』の ニーズ ～主に流通業様関連～



流通業界でお伺いするニーズ

店頭での販売促進の強化

- ・従来のチラシ、DMの告知効果の衰退に対する、集客、売上げ強化
- ・顧客ニーズの把握(アンケート)

新規顧客の獲得と 継続的来店の仕組み創り

- ・店頭での新規会員の獲得
- ・来店・購買意欲を継続的に創出するコンタクトポイント創出

効果的な販売施策の実施

- ・モバイルクーポンなどの効果的な販売施策の実施と効果検証

『おサイフケータイ®』と「デジタルサイネージ」連携による 「次世代顧客コミュニケーション」の提案



店舗

×…一方通行(チラシ、DM、広告など)

◎…双方向(次世代顧客コミュニケーション)

顧客



- (1) 店頭での告知手段の強化
- (2) 顧客との双方向かつ継続的コミュニケーションの創出
- (3) モバイルの活用による、タイムリーで効果的な販売施策
- (4) 販売施策の結果に基づく「効果測定」の実施

「次世代顧客コミュニケーション」の構成要素

◆ 「次世代顧客コミュニケーション」

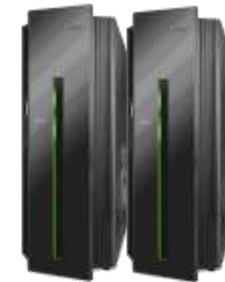
- (1) 店頭での告知手段の強化
- (2) 顧客との双方向かつ継続的コミュニケーションの創出
- (3) モバイルの活用による、タイムリーで効果的な販売施策
- (4) 販売施策の結果に基づく「効果測定」の実施



次世代デジタルサイネージ端末とCRMサーバのご紹介

◆次世代デジタルサイネージ端末とCRMサーバ

LINEAC



アドプラスタッチ

- ・会員管理機能
- ・メール配信機能
- ・クーポン管理機能など



◆次世代デジタルサイネージ端末:「COOL7」の主な特徴

【1】様々なネットワークに対応！

無線・有線LAN、CFカード対応、店舗にネットワークがない場合も、各キャリア対応のCFカードで通信可能です。

【2】おサイフケータイ®アプリ「ピットモット®」のクーポンサービスに対応！

「ピットモット®」対応の端末で、携帯サイトから「ピットモット®」にダウンロードしたクーポン読み取り可能。
管理画面上で、「いつ」「誰が」「どのクーポンを使ったか」を確認、分析が可能です。

【3】動画コンテンツと連動した、ICカードリーダを内蔵

ICカードリーダーに携帯電話をかざすと、動画コンテンツと連動したモバイルサイトや、空メール機能を立ち上げ。
また、動画配信管理システムから、端末のアクセスログ、アフィリエイト機能などのサービス管理が可能です。

おサイフケータイアプリ「ピットモット®」とは

「チケット」や「会員証」といった個々のサービスをおサイフケータイ®で実現するために
 独自でICアプリを開発する場合と比較して導入・運用コストの低減を実現し、
モバイルFeliCaならではのサービスを提供することができるマルチアプリです。

特長



※「ピットモット®」の名前の由来

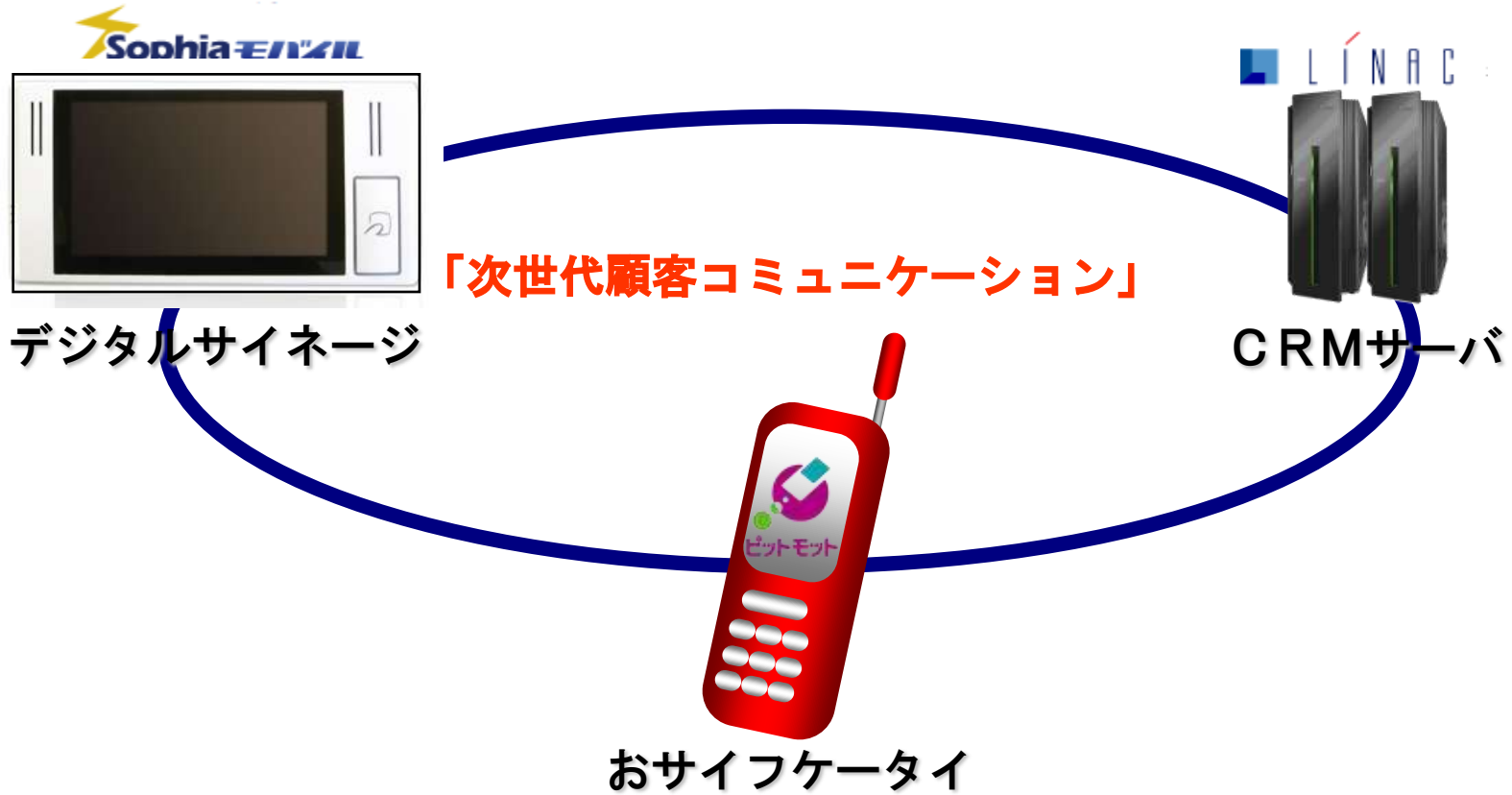
“ピツ”とかざす音を、“もつ”増やしたい… そのような思いを込めて07年3月から商用サービスを開始致しました。



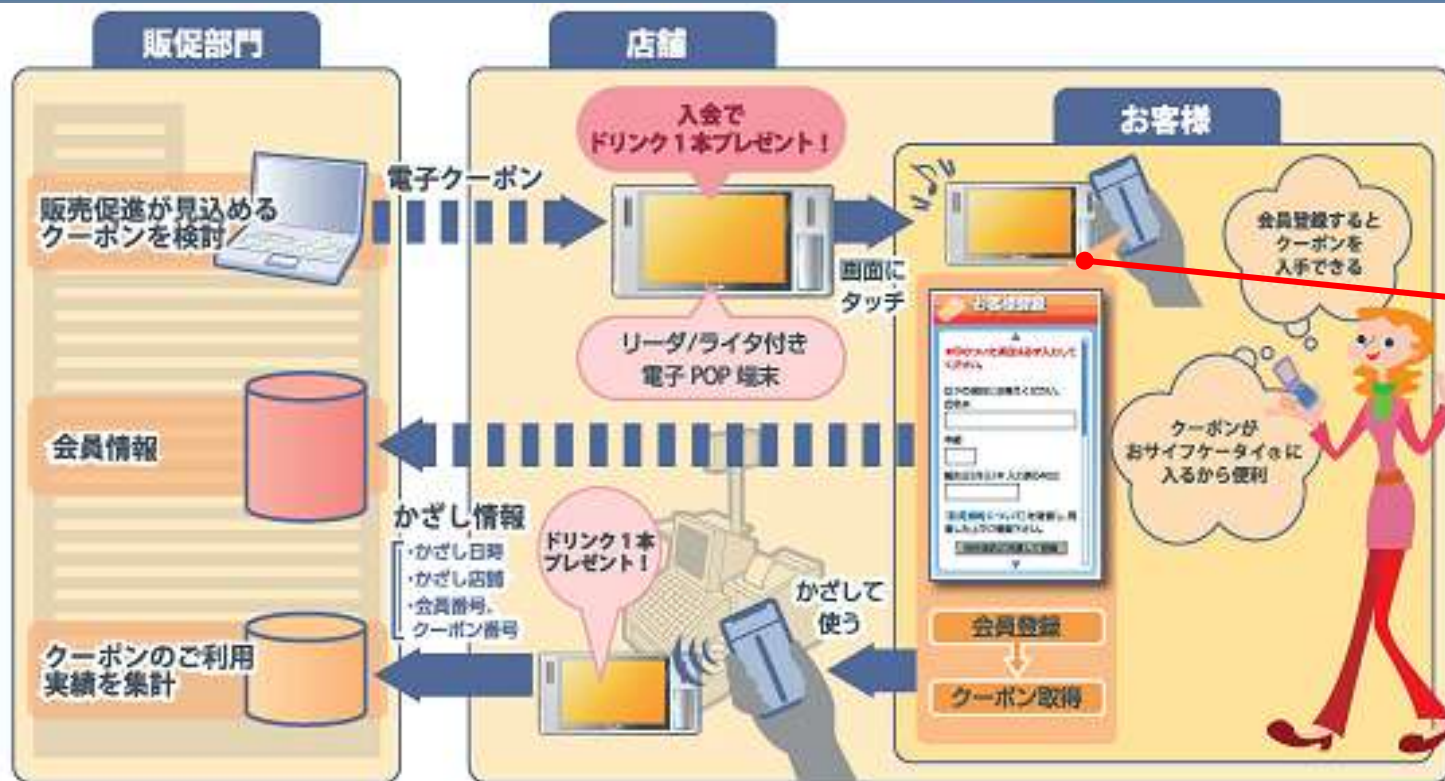
5. 『おサイフケータイ®』と『デジタルサイネージ』 連携による「次世代顧客コミュニケーション」のご紹介



「次世代コミュニケーション」活用例



「次世代顧客コミュニケーション」活用例：顧客獲得型電子クーポン



携帯で会員登録を行うと入手できるクーポンを「デジタルサイネージ」で提供することで顧客獲得機会の創出をめざします。

電子POPでクーポン配布

クーポン訴求力が向上する可能性

- ・電子POPによる動画、音声等の魅力的な訴求
- ・コンテンツの準備期間が短くタイムリーな配信が可能
- ・クーポンの取得はおサイフケータイをかざす簡単操作から

店頭で顧客獲得機会を創出

モバイルならではの可能性

- ・クーポン配信をキッカケとした会員登録
- ・店頭で登録してもらうことが可能
- ・メールアドレスなど今後のコンタクトを継続できる顧客を獲得

より効果的なクーポンを提供

電子クーポンの可能性

- ・使用回数、使用時間、使用店舗などクーポン設計が柔軟
- ・クーポンの不正利用防止
- ・人手を介さずクーポン利用実績を集計



クーポン付携帯メールを送ることで来店頻度の向上を促します。

クーポンは携帯メールでお届け
広告チラシと比べての可能性

- ・低コスト、準備期間が短い
- ・配布先は、特定～広範囲まで柔軟

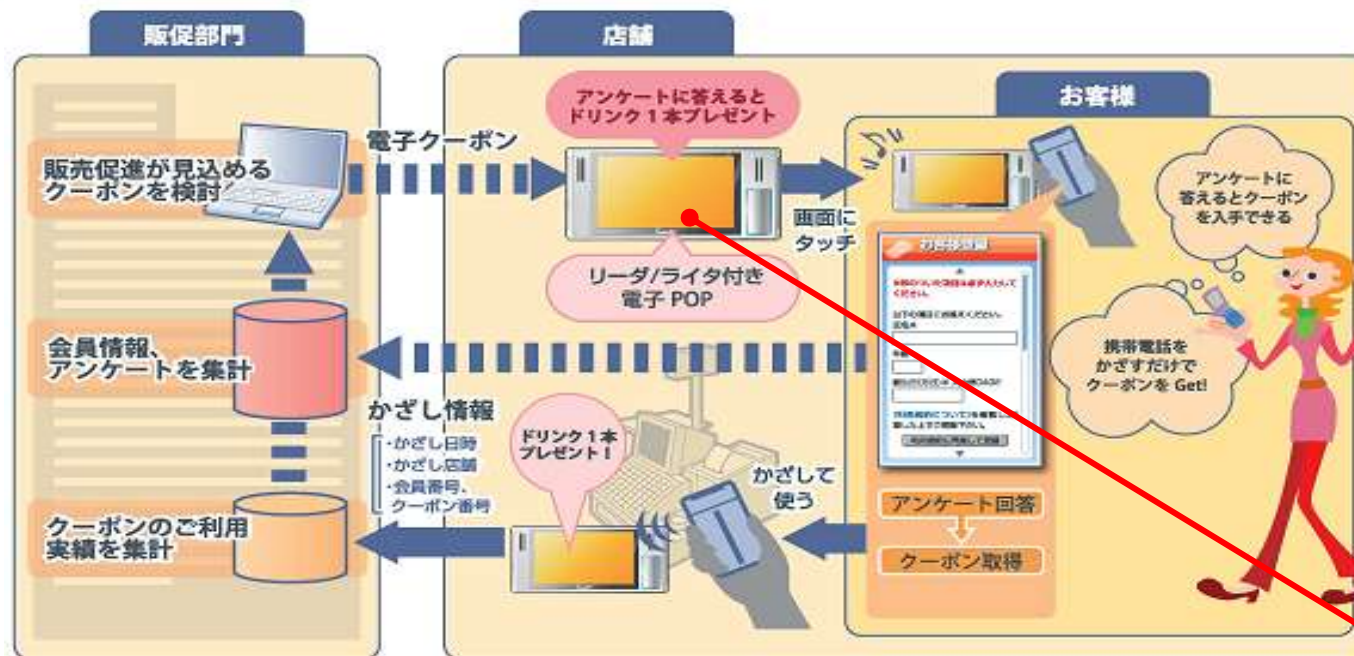
クーポンのご利用実績を集計
施策効果を向上させる可能性

- ・人手を介さずに集計
- ・効果のあった施策を特定できる
- ・クーポンの不正使用防止

より来店を促すクーポンへ
ケータイ電子クーポンの可能性

- ・地域別、購買別などの特定の人に限定して配信が可能
- ・使用回数、使用時間、使用店舗など、クーポン設計が柔軟

「次世代顧客コミュニケーション」活用例：店内販促型電子クーポン



アンケートに答えると、サンプル品をもらえる情報を「デジタルサイネージ」端末から携帯に送り、アンケートに

答えるとクーポンを取得することで、効率的なプロモーションが実施出来ます。

電子POPでクーポン配信

クーポン訴求力が向上する可能性

- ・デジタルサイネージによる動画、音声等の魅力的な訴求
- ・コンテンツの準備期間が短くタイムリーな配信が可能
- ・クーポンの取得はおサイフケータイをかざす簡単操作から

店頭で顧客獲得機会を創出

モバイルならではの可能性

- ・クーポン発行をキッカケとした会員登録への誘導
- ・店頭で登録してもらうことが可能
- ・メールアドレスなど今後のコンタクトを継続できる顧客を獲得

効率的な店内プロモーション

電子クーポンの可能性

- ・使用回数、使用時間、使用店舗などクーポン設計が柔軟
- ・クーポンの不正利用防止
- ・人手を介さずクーポン使用実績を集計

ダイレクトマーケティングEXPO

場所：東京ビックサイト 東3ホール
シアーズ様/ソフィアモバイル様ブース

・期間：2009年5月13日(水)～15日(金) 10:00～18:00 ※5月15日は17:00終了

「おサイフケータイ®対応 デジタルサイネージ端末」を活用した 電子クーポン/販促ソリューションのご紹介

店内販促型 電子クーポン

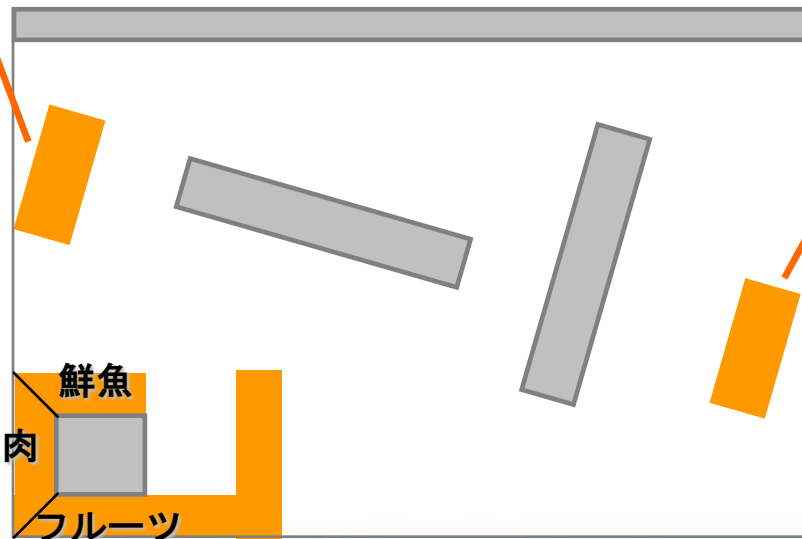
アンケートに答えると入手できる電子クーポンを提供することで、効率的な販促プロモーションを目指します。

売場回遊型 電子クーポン

売り場の電子POP端末に携帯電話をかざしクーポンを取得。別の売場の関連商品の提案を行ないます。

顧客獲得・メール配信型 電子クーポン

モバイルで会員登録すると入手できる電子クーポンを提供することで顧客獲得機会を創出。また、電子クーポン付き携帯メールの送信で来店頻度の向上を促します。





「デジタルサイネージ」と「おサイフケータイ」連携による 『次世代顧客コミュニケーション』



Watch

Have a Coffee break !



Coffee 25% Off 



Wave



「次世代顧客コミュニケーション」の創出を！



Store

おサイフケータイ®の活用から、**皆様のビジネスの新たな成長**をお手伝い
させて頂きたいと考えておりますので、何卒宜しくお願い申し上げます。



※「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®」は、フェリカネットワークス株式会社の登録商標です。

※「FeliCa」は、ソニー株式会社が開発した非接触ICカードの技術方式です。

※「FeliCa」は、ソニー株式会社の登録商標です。

◆本資料に関するお問い合わせ先

フェリカネットワークス株式会社

セールス&マーケティング部

- ・お問い合わせ先メールアドレス

⇒info-fn@felicanetworks.co.jp

- ・「ピットモット®」紹介サイト

⇒<http://www.felicanetworks.co.jp/pitmotto/>