

インタラクティブデジタルサイネージの導入事例

2009年7月15日

株式会社ディメンションズ
コーポレートマーケティング部
ゼネラルマネージャ
清水 龍太

- 1 株式会社ディメンションズについて
- 2 Touch ACT! について
- 3 Touch ACT! の提案事例
- 4 今後の展開について
- 5 Touch ACT!の販売を通じて

■ 1 株式会社ディメンションズ 会社概要

株式会社ディメンションズ

設立 2004年12月

事業内容

Touch ACT !

店舗向けデジタルサイネージソリューション
タッチシート販売
各業態向け企画提案

Visual Solution

オリジナルPR用コンテンツ制作
企業向けCI、IR映像製作

RIM Solution

アウトドアメディア、インドアメディアをクロスオーバー
マーケティングソリューションの企画
プロモーション、イベント、PR戦略の企画

Web & Mobile Solution

Webデザイン／サイト構築
Web広告クリエイティブ
FLASHアプリケーション開発
コンテンツ配信管理システムソリューション

1-2 推進事業紹介

Touch ACT! 事業



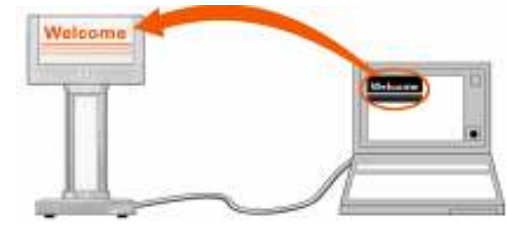
Visual Solution



■ 2-1 TouchACT! 製品概要

■ タッチパネル機能付表示機

■ コンテンツ編集ソフト



表示機 + コンテンツ編集ソフト

どなたでも簡単にインタラクティブデジタルサイネージを導入頂けます！

さまざまな店舗形態に対応したタッチパネルソリューションご提案



液晶・プロジェクター映像



センサー内蔵シート

ガラス・アクリルパネル

Dimensions Inc.

2-4 特殊静電容量方式を利用

海外での事例



3-6 導入事例A

minimini枚方駅前店



三井のリハウス 千里中央店



常口アトム 店



ハウスメイト東戸塚 店



sions Inc.

3-7 導入事例B

タイセーハウジー吉祥寺店



ABC HOME



センチュリー21 アイテム



土屋ホーム レンタルセンター琴似店



■ 3-8 導入事例C

センチュリー21 ココ・ハウスネット



センチュリー21 スタイルッシュホーム



Dimensions Inc.

3-9 導入効果とマーケティング情報

24時間365日店頭営業

不動産店舗の閉店時間は19時前後。
昨今は、ライフスタイルが変わり19時以降に帰宅する人がほとんどである。

認知度の向上

ショーウィンドウ越しのタッチパネルがあるというだけで、物珍しさで興味をひきつける。

潜在的顧客の獲得

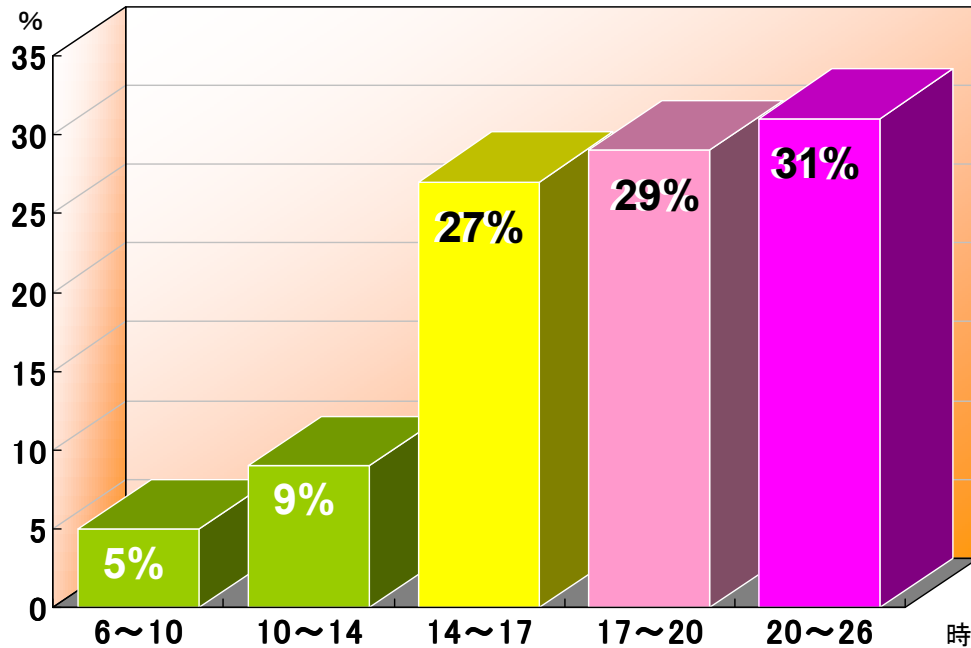
不動産店舗は、入りにくいもの。
興味はあるけど来店できない潜在的顧客へアピール。

店舗イメージの向上を消費者心理へ働きかけることに成功

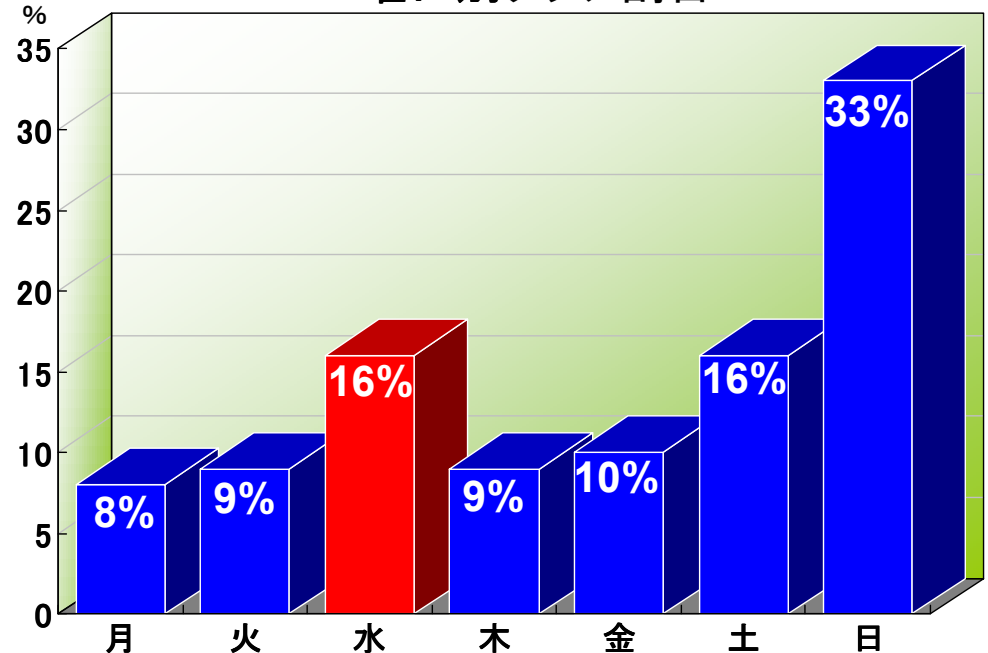


マーケティング情報

■ 時間帯別タッチ割合



■ 曜日別タッチ割合



■ 4 今後の展開

・ 他業界への展開

- アパレルショップ
- 携帯電話ショップ
- 旅行代理店
- 金融業界
- 小売店舗
- 飲食店

・ モバイルとの連動

- QRコード
- 非接触ICカード

・ 効果測定

- マーケティングツール

世界中の全ての店舗が
私たちディメンションズの提案先です。

独自ノウハウ

プランニング

コンテンツ