

2019年2月8日

**電通テックと電通、電通デジタル、販促・店頭領域における
デジタル・ソリューションのプロジェクトチーム「Boostore」始動
—LINE 活用を皮切りに店頭送客とCRM活性を視野にいれた販促ソリューション展開—**

株式会社電通テック（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員：松原 靖広）と株式会社電通（本社：東京都港区、社長：山本 敏博、以下 電通）、株式会社電通デジタル（本社：東京都港区、代表取締役社長：鈴木 禎久）は、販促・店頭領域のデジタル・ソリューションをグループ横断で推進するプロジェクトチーム「Boostore」を発足し、2019年2月より本格的に始動しましたのでお知らせします。



「Boostore」のロゴマーク

マストバイキャンペーンなど従来の店頭プロモーションでは、短期的な売上を向上させることに焦点を絞る施策がほとんどでした。しかしマーケティングのデジタル化が進み、今後、個人認証や電子決済の浸透が進むなど OMO（Online Merges with Offline）時代の到来が予想される中で、販促・店頭領域でも生活者ごとの購買状況や行動状況を可視化し、中長期的なマーケティングに寄与するソリューションのニーズが高まっています。

電通テックは、これまでも販促キャンペーンにおいて総応募口数が約 1,500 万口という大量な応募者情報を取り扱ってきましたが、こうしたニーズを踏まえ、広告領域に加えて店頭での来店／購買計測に繋がる各種ソリューション力の強化を推進する株式会社電通、国内外問わず数多くの顧客企業にデジタル領域のソリューションを提供してきた電通デジタルとともに、個社の専門力を連携させることで、スピード感のある包括的なソリューションの開発・提案を行う予定です。

プロジェクトの皮切りとして LINE 株式会社と連携し、電通グループが大きな取り扱いシェアを誇るサービス「LINE Sales Promotion」において LINE を活用したソリューションを開発、提供してまいります。国内 MAU 7,900 万人*1 の LINE が提供する「LINE Sales Promotion」によって、キャンペーン応募から店

店頭来訪や商品の使用・購買までを促進させ、同時に膨大なサンプル数でそれらのユーザー行動をデータとして可視化することが可能になっております。電通テックでは LINE 公式アカウントでユーザーとの one to one コミュニケーションや企業 DMP とデータ連携可能な「LINE ビジネスコネクト」を活用したマーケティングサービスプラットフォーム「1/0 (ワンゼロ)」、イベントデータマーケティングサービス「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」、加えて SNS マーケティングサービス「SC121」など、当社独自のソリューションサービスと電通グループの保有する多様なデータ「People Driven DMP」を連携させることで、当社だからこそ実現できる広範囲かつ高精度な販促・店頭領域のデジタル・ソリューションを開発・提供してまいります。

※ 1 : LINE 株式会社 2018 年 12 月期通期決算説明会資料より

■ 「1/0 (ワンゼロ)」のサービス概要について

<https://www.dentsutec.co.jp/digital-marketing/LINE/>

■ 「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」のサービス概要について

<https://www.dentsutec.co.jp/news/2018/20181113/>

■ 「SC121」のサービス概要について

<https://www.dentsutec.co.jp/digital-marketing/sc121/>

■ 「People Driven DMP」のサービス概要について

<http://www.dentsu.co.jp/business/pdm/>

<サービスに関するお問い合わせ先>

お問い合わせ窓口 : line@dentsutec.co.jp

株式会社 電通テック

OMO プランニングセンター

杉江弘樹、高橋潤平、高橋遼

<リリースに関するお問い合わせ先>

MAIL : kouhou@dentsutec.co.jp

株式会社 電通テック

事業企画室 コミュニケーションデザイン部

星田紀子、小笠原浩美 TEL : 03-6257-8100