

購買データ活用型マーケティングサービス「スマートキャンペーン」が、 リカーマウンテンのキャンペーン配信「リカキャン」で採用

～店舗での実購買データに基づいた販売促進キャンペーンで生活者の来店を促進～

BIPROGY は、酒の専門店をチェーン展開するリカーマウンテンに、購買データ活用型マーケティングサービス「スマートキャンペーン」を提供し、本サービスを活用したキャンペーン配信「リカキャン」を全 194 店舗で、本日から開始します。

BIPROGY は「スマートキャンペーン」を通じて、多彩な販売促進施策を小売事業者に提供し、他社にはない独自の購買体験を実現します。これにより、小売事業者の固定客の維持・拡大や新規顧客の獲得を推進します。また、購買データを活用した施策の立案から実行までを一貫して支援することで、生活者の満足度向上と小売事業者やメーカーの投資対効果の向上を支援します。

【背景】

リカーマウンテンでは、アプリを活用した生活者の来店促進を実現するために、推進体制の強化や知見の蓄積が重要なテーマとなっていました。また、実店舗で行われるハガキを使った販売促進キャンペーンには、応募ハガキやキャンペーン POP の管理が煩雑になり、生活者にキャンペーンを適切に告知できないという問題がありました。さらに、どれだけの生活者がキャンペーンの告知に接触し、購買につながったのかを分析できないため、キャンペーン企画者にとって費用対効果がわかりにくいという課題もありました。

【リカキャンの概要】

「リカキャン」参加イメージ



某メーカーキャンペーン応募数

平均 **2.5-3倍**
(従来ハガキキャンペーン比)

キャンペーン参加者の来店頻度

約 **2倍**
(カード会員比)

キャンペーン参加者の購買単価

140%以上
(カード会員比)

キャンペーン利用者の割合

20-30%以上
(アプリ会員比)

※数値は「スマートキャンペーン」導入他社の参考値

「リカキャン」は、メーカーなどが企画する販売促進キャンペーンに生活者が手軽に応募できる、リカーマウンテンアプリ会員向けのサービスです。アプリ内で希望するキャンペーンに事前エントリーし、店舗で対象商品をアプリの会員証を提示して購入するだけで、自動的に応募が完了します。

さらに、企画主であるメーカーは、リカーマウンテンを利用する生活者の実購買データに基づい

た費用対効果の高い販売促進キャンペーンの企画・実施ができます。これにより、リカーマウンテンは自社独自のキャンペーンを通じて、アプリを活用した生活者の来店促進が可能になります。

【スマートキャンペーンについて】

「スマートキャンペーン」は、小売事業者や広告主（メーカー）が主催する販売促進キャンペーンを小売事業者のアプリ上で配信し、キャンペーンの認知から店舗への来店、購買を促進するサービスです。キャンペーンに関連するシステムサービスに加え、事務局業務や店舗における生活者の購買行動の可視化、実購買データに基づいたキャンペーンの企画を支援します。

【今後の取り組み】

BIPROGY は、「リカキャン」で配信するキャンペーンの対象となる企業や商品を随時増やし、リカーマウンテンアプリ会員の利便性向上を支援していきます。
今後は、「スマートキャンペーン」に加え、小売事業者が生活者のニーズにスピーディーに答えていくための新しい多彩なコミュニケーションサービスを開発・提供していきます。さらに、小売事業者のデータ活用を推進するサービスの提供にも取り組んでいきます。

以上

■関連リンク：

購買データ活用型マーケティングサービススマートキャンペーン
<https://www.biprogy.com/solution/service/smartcampaign.html>

株式会社リカーマウンテン <https://www.likaman.co.jp/>

※スマートキャンペーンは、BIPROGY 株式会社の登録商標です。

※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

https://www.biprogy.com/newsrelease_contact/

BIPROGYグループの「経営方針（2024-2026）」

「持続性のある事業ポートフォリオ確立による企業価値の向上」、「経営資源配分の最適化」、「グループ経営基盤の強化」の3つの基本方針を軸に、「コア事業」と「成長事業」の両輪で事業拡大を図ります。

コア事業	成長事業
集中と選択により強みのある領域を確立し 提供価値と収益性を高める	積極的な投資により提供価値を高め 新たな収益基盤を確立する
<ul style="list-style-type: none">注力領域の明確化により強みある領域の確立開発生産性・安定性の向上サービス型ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none">新たなサービス領域の獲得と成長市場におけるシェア獲得社会課題を解決する社会DX事業の共創・展開の加速ASEAN主要国でのビジネス展開
ファイナンシャル モビリティ リテール OTインフラ エネルギー	市場開発 事業開発 グローバル

【コア事業での取り組み】

BIPROGY グループが経営方針（2024-2026）で掲げるコア事業戦略として、五つの注力領域を定め、経営資源の集中により高い価値提供を目指します。本ニュースリリースの事業は、「リテール領域」における取り組みと位置付けています。

BIPROGY グループは、多くのステークホルダーとの共創を通じて、リテール産業のさらなる発展を支援し、持続可能な社会の実現を目指します。

※BIPROGY グループ経営方針（2024-2026）

<https://www.biprogy.com/pdf/com/managementpolicy2024-26.pdf>