



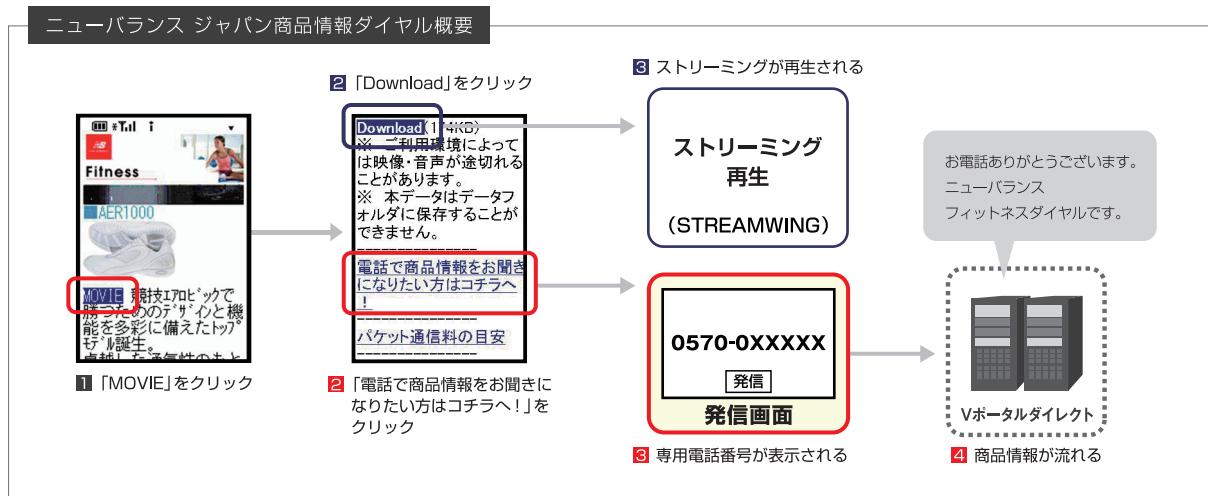
動画と音声で商品情報を正確に伝え 販売促進につなげる

株式会社ニューバランス ジャパン様

オピニオンリーダーに商品の魅力を訴求し、拡販を目指す。

Vポータルダイレクト導入前の課題とソリューション

- フィットネスカテゴリーにおける販売促進を強化し、拡販する必要があった。
- オピニオンリーダーとなるフィットネスクラブのインストラクターはPCユーザが少なく、モバイルユーザが圧倒的に多かった。



Vポータルダイレクトとモバイルストリーミングを連携

ニューバランス ジャパンでは、フィットネスカテゴリーのシューズ販売促進強化のために、個人ディストリビューター方式で販売展開を行っている。ジムのインストラクターをオピニオンリーダーとして商品を割引価格で提供し、ジムに通う生徒に販売を促すという仕組みだ。このプログラムでは、まずオピニオンリーダーであるインストラクターに商品情報と商品の魅力を訴求するために、VポータルダイレクトとNTTコミュニケーションズが提供するストリーミング動画システム(STREAMWING)を組み合わせたモバイルストリーミング連携ダイヤルを実施した。

SaaS型IVR(音声自動応答)サービスのメリット

インストラクターは人によって朝早い出勤、夜遅い帰宅、休日もまちまちで、平日9時～17時の事務局対応のみでは対応しきれないことが懸念されたため、24時間自動応答で対応できるVポータルダイレクトが採用された。また、VポータルダイレクトはSaaS型のIVRサービスであるため、IVRを購入するよりもはるかに低コストで導入でき、今回の販売展開のシステム構築にあたって最適であった。さらに、将来的にはモバイルサイトから商品の購入もできる仕組みに、システムを充実させたいという。モバイルによるストリーミング動画と音声自動応答を組み合わせたこのシステムは、新しい販売促進施策として今後広がりを見せていくそうだ。

導入決定のポイント

- VポータルダイレクトはSaaS型サービスのため、IVRを購入するよりも低コストで導入できる。
- 導入決定から短期間で導入できる。
- 音声ガイダンスの内容更新が容易である。

導入の効果

- 24時間いつでも商品情報を聞くことができる環境を構築できた。
- 動画と自動応答ダイヤルを組み合わせることで、確実な商品情報を訴求することができた。