

NEWS RELEASE

リアル店舗の市場シェア、価格情報提供ウェブサービス「ウレコン」がさらに機能拡大 ～対象商品の市場シェアを時間帯、曜日別にグラフ表示する機能などを追加～

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長：米倉 裕之、以下 CCL)は、ID-POS(※1)を活用した店頭市場シェア、価格情報を提供するウェブサービス「ウレコン」を2015年9月28日にバージョンアップしました。

既にご利用いただいている会員様のご意見を元に、売れ筋シェアの時間帯、曜日別グラフ表示の追加、ランキングの情報追加、サイト機能の拡充等を行いました。この度の機能の強化・改良により、商品開発、ブランド戦略、CRM、マーチャンダイジング、販売促進等のマーケティング業務を、より効果的に支援します。今回追加される機能は以下の通りです。

■追加された主な機能

◆グラフ表示の充実

対象商品の市場シェアを「時間帯別」、「曜日別」にグラフ表示する機能を追加。



◆ランキングの情報追加

既存機能の各細分類ごとのエリア別「市場シェアTOP100 ランキング」の市場シェア率、リピート率に加え、新機能として、新たに平均価格(税抜)と、前回順位を同画面に表示。市場シェアのアップダウンが分かり、エリアごとの傾向が分析できるので、エリア戦略の立案などに活用できます。



NEWS RELEASE

◆サイト機能の拡充

- ・「お気に入り」商品のブックマーク機能
- ・閲覧履歴表示機能
- ・コメント投稿機能、facebook シェア機能

■無料ご利用期間延長

「ウレコン」の利用はアカウント発行による登録制です。

「ビッグデータを身近に活用して、誰もが強くなれる世界をつくりたい」との想いから、現在、全機能を無料で提供中です。
(今後も企業努力によって、可能なかぎり無料で提供を続けていきます)

【ウレコンについて】

「ウレコン」は「リアルマーケットでの売れ筋を測るコンパス」というテーマのもと、流通サービス、消費財、食料品を手掛ける企業をターゲットに、手軽にマーケティング活動に利用できるツールを目指し生まれたサービスです。スーパー、ドラッグストアなどの市場における消費財、日用品、食品の店頭価格動向や売れ行きについて、単一商品だけでなく同カテゴリーの類似商品を含めて分かりやすく可視化します。これによって、本サービスの利用者は、調べたい商品へのリアル店頭における購買客の消費動向について、地域、性別、年齢などの属性に加え、消費金額、時間帯、リピート率といった切り口から一目で把握することができます。

「ウレコン」サービスサイト：<http://urecon.jp/>

【CCL について】

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社は、購買履歴情報というビッグデータを活用するプラットフォーム。“生活者の購買行動に関する真実を提供する”をモットーに、ID-POS データを蓄積し、CRM、マーチャンダイジング、販促支援、ブランド戦略、マーケティング支援等の領域で付加価値の高いソリューションを提供しています。2014年5月より株式会社産業革新機構および株式会社プラネットを主要株主とする新しい資本体制となり、“ビッグデータを活用したマーケティングを身近に”そして現場がビッグデータを駆使する時代をつくることを目指しています。

詳細は <http://www.truedata.co.jp/> をご覧ください。

※1 ID-POS：顧客のIDに基づいたPOS(販売時点管理)のこと。従来のPOSは「何が、いつ、どこで、いくつ、いくらで売れたか」という商品の動きを見るのに対して、ID-POSは「誰が、何を、いつ、どこで、いくつ、いくらで買ったか」、さらに「リピート状況はどうなっているか、一緒に何を買っているか、次に何をかうように変わったか」という消費者の動向を見る。

【本件のお問い合わせ先】

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社 (CCL) 岡本、河野

Email：urecon@truedata.co.jp TEL：03-6430-0721 (代表)

以上