

お知らせ



ブライダル業界初!!

2010年5月17日(月)
株式会社ラウンドアバウト
代表取締役社長 後藤 透

「ケータイ」を活用した顧客アンケート取得 及び リッチコンテンツの情報配信システムのリリースについて

■概要

この度、株式会社ラウンドアバウト(本社;東京都港区 代表者;後藤 透)は2010年1月3日より試験的に提供してきました、ブライダル業界初(*当社調べ)となる「ケータイ」を活用した顧客アンケート取得及び顧客への「One to One」対応による、リッチコンテンツの情報配信システム『Randaba Iris(ランダバ アイリス)』を本格的にリリースし稼働させることになりましたのでここにお知らせします。

『Randaba Iris』の導入企業様は、自社のPCから管理画面にアクセスし、非常に簡単な操作で自社のお客様(*注1)に対しての各種アンケート調査が可能になり、本格的なリッチコンテンツ(*注2)の情報配信が可能になりました。

*注1;「お客様」

- ① 新規来館カップル(見込客)対象
- ② 成約済カップル(予約客)対象 *含む非成約カップル
- ③ 挙式・披露宴実施済カップル(納品済客)対象
- ④ 挙式・披露宴への列席者(ゲスト/招待客)対象

*注2;「リッチコンテンツ」

「お客様」のケータイに対して

◎動画

◎写真画像をFlash化(スライドショーのように写真が自動で画面展開する)したものをhtml形式で配信すること

『Randaba Iris』の導入企業様は、これまで以上に「お客様」の“生の声”を簡単に聞くことが可能になりました。そして、その回答内容に迅速に対応すること及び「ケータイ世代」のカップルや親に対しても魅力的な内容の情報配信/提供を、タイムリーに行うことが可能になりました。

また、多くのブライダル業界の方からの話では、最近のブライダルフェアに来館する「新規来館カップル;上記①」の動員経路分析をしてみたら、最終的に「成約」に結びついたカップルの多くは、出稿している各種媒体からの認知以上に「自社にて挙式・披露宴を実施したカップル;上記③」の紹介で「来館」する方が増加傾向にあるとのことでしたので、この度本格的にリリースさせて頂く『Randaba Iris』を効果的に活用し“口コミ”対策の各種施策を強化出来る、との理由から導入を決定するケースが数多くありました。

■システム概要

前述の①～④の「お客様」が、ケータイを専用の FeliCa 対応リーダー端末にかざす（或は専用の2次元バーコードをバーコードリーダー機能付きケータイで読み取る）と各種アンケート回答専用のモバイルサイト（導入企業様専用サイト）へ繋がります。その際、利用規約等に承諾して頂いた方は「お客様」自身のケータイで各種アンケートに回答頂き、その情報がシステムに蓄積されます。回答アンケート内容の集計や CSV 形式でのデータ出力等は、導入企業様の PC で閲覧可能な管理画面にて、ボタン一つで操作が可能になっています。

導入企業様では『Randaba Iris』の活用によって取得した「お客様」からの貴重な“生の声”に対して「サンクスメール（御礼メール）」や「回答御礼クーポン」をタイムリーに「お客様」のケータイに送ることや、「お客様」の疑問や感想・質問事項に対して迅速に回答することが可能になりました。自社で専用のサーバーや回線を契約しなくても、「お客様」の個別の動画データ（ドレスの試着シーン等）や5枚程度の写真及び画像データを Flash 化（スライドショーのように写真が自動で画面展開する）し、ケータイ用に自動変換し「お客様」のケータイに html 形式のメールで送ることが可能です。

■基本的な流れ



cf.参考データ（2010年1月3日の試験的導入から5月15日までの数値）

⇒「①：新規来館カップル」のケータイメルアド取得率（＝ケータイでの「アンケート」回答率）

☆A社様（複数会場にて活用）

＜従来通りの手法；**10.9%**> *紙の「新規アンケート」にケータイメルアド手書き記入率

＜システム導入後；**58.9%**> *今回のシステムを活用しての「見学アンケート」回答率

『Randaba Iris』の活用によって、ケータイメルアド取得率が【約6倍】に増加！

※集計期間中の全新規来館カップルのうち回答率は**49.5%**！

☆B社様

＜従来通りの手法；**57.4%**> *紙の「新規アンケート」にケータイメルアド手書き記入率

＜システム導入後；**109.3%**> *今回のシステムを活用しての「見学アンケート」回答率

『Randaba Iris』の活用によって、ケータイメルアド取得率が【約2倍】に増加！

※集計期間中の全新規来館カップルのうち回答率は**98.4%**！

☆C社様

＜従来通りの手法；**6.3%**> *紙の「新規アンケート」にケータイメルアド手書き記入率

＜システム導入後；**44.2%**> *今回のシステムを活用しての「見学アンケート」回答率

『Randaba Iris』の活用によって、ケータイメルアド取得率が【約7倍】に増加！

※集計期間中の全新規来館カップルのうち回答率は**40.8%**！

■本件に関するお問合せ先

株式会社ラウンドアバウト 担当；後藤

【電話】03-5422-8873/【E-mail】inquiry@roundabout-inc.com

■会社概要



Roundabout Inc.

株式会社ラウンドアバウト

【WEB】<http://www.roundabout-inc.com/>

【所在地】東京都港区高輪2-17-12 6F

【設立】2009年10月

【資本金】4,000万円（2010年5月時点）

【代表者】代表取締役社長 後藤 透

【事業内容】1) 企業に対する販売促進活動の企画立案、活動サポート

2) ウェブサイトの構築と運営

3) インターネットを利用したシステムの開発及び運営

4) インターネットを利用したマーケティング活動全般

5) 上記に付帯関連するコンサルティング

6) 上記に付帯関連する機器の販売

7) 損害保険・損賠保証商品の取り扱い代理

8) インターネットを利用した広告代理業務

9) その他上記に係る業務一切