

## PRESS RELEASE

報道関係者各位

2012年3月19日

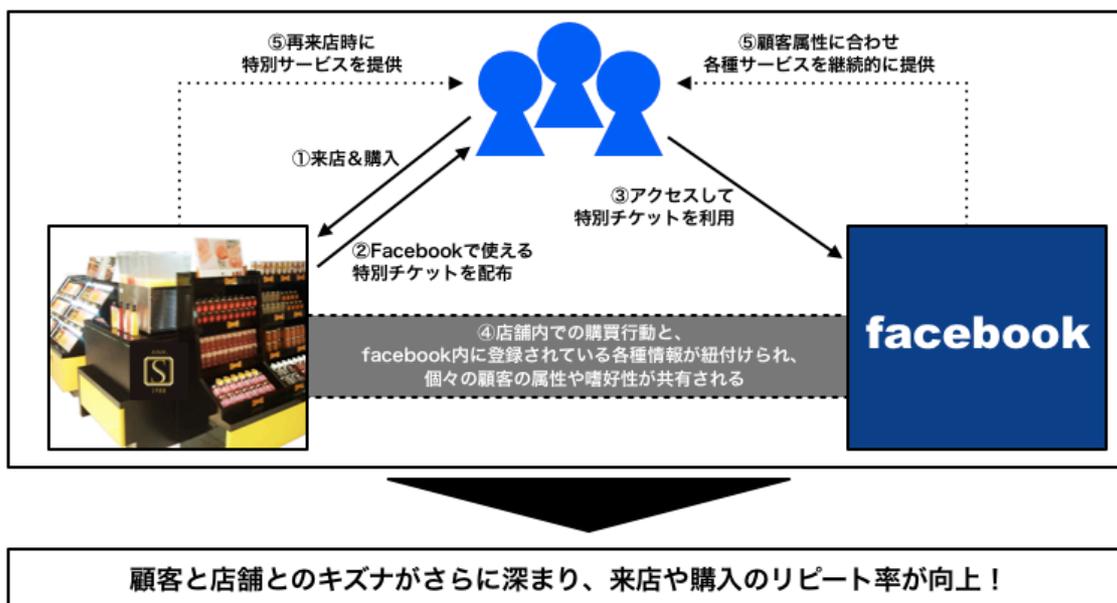
フウド株式会社

# 【Facebook⇔リアル店舗】

相互の連携により顧客とのキズナを深める！  
リピート来店・販売を促進する、店舗支援システムが登場

農漁業および地場産業のIT支援を行うフウド株式会社(東京・町田市、代表・齋藤 悠)は、参加交流型サイト「Facebook」とリアル店舗を連携させた、顧客囲い込みシステムを開発。株式会社セゾンファクトリー(山形県・高島町、代表・齋藤峰彰)とのパートナーシップを締結し、東京都渋谷区内の百貨店にて実証実験を開始しました。

同システムは、Facebookを活用した製品販売、集客、顧客交流等をサポートするトータルソリューション「いいま！」の中核機能の1つであり、実証実験の結果を踏まえ、4月上旬からの正式リリースを予定しております。



## 【機能概要】

### 1：リアル店舗に来訪するロイヤルティの高い顧客を Facebook へ誘導

リアル店舗で特定のアクション（ex.●●円以上購入）を行なっていただいた顧客に対し、特別チケットを配布。各企業・商店の Facebook ページにてチケットをご利用いただくと、お礼のメッセージを送ることや、アフターサービスを行うことが可能です。

### 2：Facebook 内で顧客の属性を特定

Facebook 内では、チケットをご利用いただいた方のご購入店舗名、時間、金額等、店舗のマーケティング活動に必要とされる各種情報を取得可能。Facebook への登録情報と照合することにより、いつどこでどのような購買行動を行った顧客なのかを特定し、1人1人の顧客を深く理解することが可能となります。

### 3：Facebook 内で継続交流を行い、再来店およびオンライン上での販促を実現

特定した顧客の属性、店舗内での購買行動に合わせ、Facebook 上で継続的に最適な交流・アフターサービスを行える各種機能を提供いたします。顧客との接触機会、接触時間を増やすことにより、店舗やブランドへの愛着度、再来店率の向上等を狙います。

Ex.

- ・再来店時に利用できるクーポン
- ・リアル店舗で購入した商品に対するアフターケア
- ・催事やファミリーセール等の限定情報の配信
- ・オンライン上での、先行、限定、割引販売

## 【URL】

<http://www.iima.biz> (いいま！最新情報)

## 【弊社概要】

フウド株式会社 (<http://www.fuud.co.jp>)は、消費者と農漁業者、地場産業を結びつける仕組みの研究をしている IT ベンチャーです。支援企業・商店のビジネスニーズに合わせた各種ソリューションを提供し、収益力向上、地場産業の振興へとつなげて参ります。

### 本件に関するお問合せ

フウド株式会社 いいま事業部

担当：齋藤 TEL：042-785-5902 E-mail：iima@fuud.co.jp