

NEWS RELEASE

三井住友カードとデジタルガレージ、 ポイントと連動した実店舗への送客サービスを開始 ～「ポイントUP モール」で来店を促す O2O サービスを展開～

株式会社デジタルガレージ（本社：東京都渋谷区、代表取締役グループCEO：林 郁、以下：DG）と三井住友カード株式会社（本社：東京都港区、社長：島田 秀男、以下：三井住友カード）は、ポイントと連動した実店舗への送客サービスを今秋から開始します。

三井住友カード会員向けショッピングサイト「ポイントUP モール」内で紹介する実店舗への訪問を予告したのち、一定期間内にその店舗でクレジットカードを利用すると、獲得できるワールドプレゼント*1 のポイントが増える O2O (Online to Offline) *2 サービスです。

今回展開するサービスでは、実店舗への送客に向けたコンテンツをポイントUP モール内に新たに用意します。コンテンツは今回のサービスに参加する実店舗の一覧などで構成されており、店舗の名称や所在地に加えて、その店舗で三井住友カードを使い商品を購入すると獲得できるワールドプレゼントのポイント倍率（2倍～20倍）が確認できます。利用者は一覧の中から自分が近々訪れたい店舗を選び、その店への訪問を予告するエントリーボタンをクリックする仕組みになっています。クリックしてから一定期間内に実際にその店舗で三井住友カードを利用して商品を購入すると、来店予告をした際に確認した倍率でワールドプレゼントのポイントが付与されます。



昨今、さまざまな O2O サービスが試みられていますが、「新たなインフラを整備する必要がある」「クーポン回収などに伴い店頭オペレーションが煩雑になる」といった店舗側の課題や、「来店時に専用アプリを起動する必要がある」「クーポン入手が煩わしい」「クーポンの利用を申告することが恥ずかしい」といったユーザー側の課題も浮かび上がっています。今回提供するサービスは、ポイントUP モール内の専用ページにエントリーボタンを配置するだけで済むため、店舗側において、インフラ投資や新たなオペレーションが不要です。また「来店」からさらに踏み込んだ、「購買」という消費行動における最終行為を確認することで、販促キャンペーンの実績把握が可能になるという利点もあります。ユーザー側においては、事前にエントリーボタンをクリックの上カードを利用するだけで、表示倍率のポイントを獲得できるという手軽さがあります。



三井住友カード

2013年6月10日
株式会社デジタルガレージ
三井住友カード株式会社

NEWS RELEASE

なお、デジタルガレージは今回の取り組みにおいて、O2O サービスに関連したコンテンツを含むポイント UP モールの運営・管理といった業務を担います。

両社は今後も協力し、対象店舗やコンテンツの拡充を図るとともに、将来は本サービスのアプリ化、お客様の位置情報・属性・利用実績（ネット＋リアル）などに応じた最適なコンテンツのリコメンデーションなどの実現を目指します。

- *1 三井住友カードがカード会員向けに提供するポイントサービス。通常、買物利用の合計 1,000 円（含む消費税等）ごとに 1 ポイントが貯まり、ポイント累積数に応じてご希望の景品との交換や他社ポイントへの移行ができます。
- *2 オンラインでの情報接触行動をもって、生活者をネット上（オンライン）から、ネット外（オフライン）へと誘導し、消費行動に影響を与える施策。