

お客様企業概要

社名
株式会社ナムコ

URL
http://www.namco.co.jp/

事業内容
アミューズメント施設などの企画・運営

所在地
〒146-0093
東京都大田区矢口 2-1-21

TEL
03-3756-8765 (代表)

代表者
橘 正裕

設立
2006年3月31日

Web×モバイル×実店舗をつなぐ、マーケティング／コミュニケーション戦略。

株式会社ナムコ **namco**

ゲーム機器の大型化・高価格化やユーザ側の嗜好の変化など、従来型の事業展開からの転換期にあるアミューズメント施設業界。「ナムコランド」や「ナムコ・ナンジャタウン」などでおなじみのエンターテインメント施設を展開している株式会社ナムコ様も例外ではなく、事業戦略の転換に合わせ、従来の店舗中心の販促・マーケティング戦略に見直しが求められていました。

そんな中、シナジーマーケティングではSynergy!とWebプロデュースサービスを利用して、ナムコ様のWebサイトリニューアルと、モバイルサイトの新規立ち上げを支援いたしました。ナムコ様のメインターゲットは、コアなゲームファンだけでなくファミリー層やカップルなど多岐に渡ります。総合的なエンターテインメント施設としてのナムコ店舗の魅力をいかに広範なターゲットに伝え、全国で200店舗以上のリアル店舗へと誘導するかという点が課題となりました。サイトリニューアル・立ち上げのポイントとマーケティング戦略についてマーケティング部メディア戦略チームの日野様にお話を伺いました。

ユーザー情報を取得せず、訪問者の属性情報を取得

Webサイト構築のポイントは？

まず前提として、ブランディングも兼ね備えた「ナムコらしい」情報提供の場が必要でした。ナムコの施設のメインユーザーは、コアなゲームファンに限らずファミリー層やカップルなど若者男女問わず多くの方が対象になります。そのユーザーごとの目的や興味を引き出したコンテンツマッチが重要だと考え、トップページにユーザーの属性(家族・カップル・友達同士など)や興味関心ごとにイラストを大胆に配置し、ナムコらしい遊び心満載のサイトとなりました。エントランスのイラストごとのログ情報から訪問者の傾向を取得できるので、不要なユーザー情報を取得せずに訪問者の傾向やニーズをつかむことが可能になりました。

また、CMSを導入することでサイト更新の効率化が図れたことはもちろん、店舗の担当者が独自の最新情報やメルマガ・クーポンなどを直接発行し、リアルタイムでユーザーとのコミュニケーションが取れるようになったメリットも大きいです。Webサイトの目的はやはりキャンペーンなどの最新情報をしっかりユーザーに届け、ユーザーを実店舗に誘導することなので、ナムコにとってもユーザーにとっても非常に意味のあることになりました。(日野様)



▲ナムコ公式サイト (http://www.namco.co.jp/)

ASPだからこそできた高機能かつスピード納品

モバイルサイトはSynergy!MOVEでの構築でしたがいかがでしたか？

“ Synergy!MOVEにはマイページ機能があったので、ユーザーに会員登録をしてもらう際に気になる店舗を登録し、その店舗のクーポンやメールマガジンが届く仕組みにしました。これまでクーポンは新聞の折り込みチラシの他、店頭でスタッフによる配布をしていたのですが、当時の利用率は多くて約6%でした。しかし、モバイルクーポンに変更してからは店頭利用率が約33%、その場でアクセスしてその場で発行される初回クーポンに至っては約70%が利用しているというデータが出て、クーポンのモバイル化の手ごたえを強く感じています。

モバイルクーポンというシステムにしてからは利用率の数値が店舗ごとに算出されるようになったので、各店舗のモチベーションアップにもつながっているようです。

あと、実はモバイルサイトの立ち上げは、企画からリリースまで実質1か月ほどしかありませんでしたが、ASPだからこの短納期でのリリースが実現できました。またやはりASPですので、こちらの機能要件とは当てはまらない部分も多々ありましたが、その都度、改善バージョンアップをしていただき、ASPとはいえどもフレキシブルに対応して下さったことに感謝しています。(日野様)



▲ナムコモバイルサイト

ナムコ様ではセキュリティポリシー上「個人情報」を持たないことが前提でしたが、マイページ機能をうまく使うことによりお気に入り店舗の傾向やクーポン利用率が取得することが可能となりました。また、クーポンに対するリピート率が店舗誘導への有効な効果指標となるので、単なるモバイルサイトではなく Synergy!MOVEのようにデータベース機能と連動していることが重要でした。

また、ナムコ様のように全国に店舗を展開している企業にとって、店舗ごとの情報提供の平準化やお客様とのコミュニケーション方法について難しい場合が多いのですが、CMS機能やメール配信機能を使うことでCRM活動をより有意義なものへと発展させることができました。

最後に、告知したいことなどがあればどうぞ。

“ ナムコではモバイル会員を増やすために今後もいろいろなキャンペーンを仕掛けていきます。この機会にぜひみなさまもモバイル会員に登録してください!お待ちしております。(日野様)

株式会社ナムコ <http://www.namco.co.jp/>



▲モバイルサイトへはこちら



ありがとうございました。



マーケティング部
メディア戦略チーム
日野様