2019 年 9 月 19 日
株式会社シニアマーケット総合研究所

モニターを活用した販促施策『ピンポイントリサーチ』が好評

~全国 150 万人からピンポイントで顧客を抽出～

株式会社シニアマーケット総合研究所（東京都品川区、代表取締役　山下健太郎、以下「シニア総研」）が手がける、全国約 150 万人の調査モニターからピンポイントでターゲット顧客を抽出してアプローチする新サービス『ピンポイントリサーチ』の利用が、サービス開始 5 ヶ月で金融機関・WEB ポータル・EC サイト・求人紹介など 10 件を突破しました。

一般的な広告や販促施策とは異なり、調査モニターが母体となるため、クライアント企業の商品・サービスのターゲット属性にマッチする生活プロファイル（各種サービス利用状況・各種店舗利用状況など）のユーザーのみを抽出して直接アプローチすることができます。

『ピンポイントリサーチ』で主に対応する販促施策は以下の4パターンです。

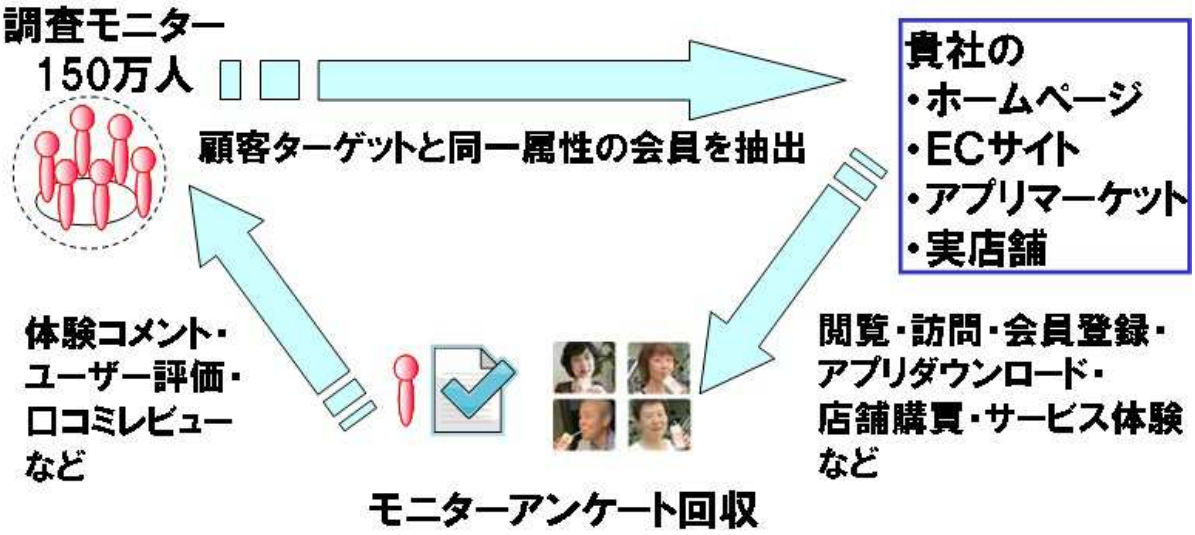
1）各種 WEB サービスでの新規会員の獲得
2）各種 WEB サービスでの休眠会員の活性化
3）スマホアプリマーケットでの新規アプリのダウンロード
4）実店舗での新規来訪客の獲得

■『ピンポイントリサーチ』のサービス概要

基本的な流れとしては4ステップで実施します。

1）150 万人の調査モニターから属性や各種商品・サービスの利用状況をヒアリングして対象者を抽出
2）対象の商品・サービスに興味がある会員は実際にユーザーとしてクライアントの WEB・店舗で購入・利用
3）製品・サービスのユーザー目線での簡易評価をアンケートにて回答
4）『ピンポイントリサーチ』事務局にて結果を取りまとめて集計・分析の上で報告

【『ピンポイントリサーチ』イメージ図】



■『ピンポイントリサーチ』で実現できること

1) 自社で「想定している顧客ターゲット」と、個人属性や実際の各種サービス利用状況のプロファイルが完全にマッチした会員のみに非常に効率よくアプローチすることが可能です。
2) 『ピンポイントリサーチ』を利用する「特定の期間」における HP 訪問者数・新規会員登録数・アプリ DL 数・商品サービス売上の確実な向上が見込まれます
3) 対象モニターにとっては当該サービスにおいて訪問・登録・DL・利用などのアクションが前提となるため、新規訪問者による「ついで買い・利用」も期待できます
4) 参加者の募集時に属性やプロファイルによる事前リクルートを実施するので、最終的なモニター完了数を大幅に超える調査モニター会員への商品・サービスの案内と認知向上が可能です
5) 事前リクルートによりプロファイルが同じでも「顧客の中での優先順位」を設定することが可能です
(※例 ： 自社休眠＞検討経験あり＞認知関心あり＞認知なし＞既存顧客＞リピーター など)
6) 事前リクルートで各種サービス・店舗の利用状況を詳細にヒアリングすることが可能なため、自社ターゲットと顧客属性が合致しつつ「現在は競合ユーザー」を対象にブランドスイッチを図ることも可能です
7) 全国かつ全年代(20～80 代)の 150 万人の調査モニター会員が対象となるので、『ピンポイントリサーチ』では WEB サイト・モバイルサイト・アプリ・実店舗のどのチャネルにおいても対応が可能です

■サービスの実施条件について

『ピンポイントリサーチ』は対象となるクライアント企業の製品やサービスの種類によって実施する施策の内容が大きく異なるため、基本的にオーダーメードでの都度設計・お見積となります。
ご相談につきましてはどうぞお気軽にシニア総研までお問い合わせください、
なお、業種・業態や製品・サービスの種類によってはサービス実施をお受けできない場合もございます。

■株式会社シニアマーケット総合研究所について

2013 年の設立以来、新商品・サービス開発と新規事業立ち上げ専門のコンサルティング会社として国内外の様々な業種・業態のクライアント企業様に対して、戦略立案・事業立ち上げ・新商品サービス開発・メディア運営・市場分析などの分野のサポートを行っています。

【本件に関するお問い合わせ先】
株式会社シニアマーケット総合研究所
MAIL：info@smri.co.jp
TEL：03-4540-1189(代表)
URL： http://www.smri.co.jp/

【プレスリリースに関するお問合せ先】
株式会社シニアマーケット総合研究所
担当：中島（ナカシマ）・山下（ヤマシタ）
所在地：東京都品川区上大崎 2-15-19 MG 目黒駅前ビル 4 階
TEL：03-4540-1189（代表） FAX：03-4540-1000
MAIL：info@smri.co.jp URL： http://www.smri.co.jp/