

導入事例 Case Study

直売所や催事会場での呼び込みに Pepperを活用、売上昨対比115%を実現



たじま農業協同組合様は直売所や催事会場でのお米の販売にPepper for Bizを利用されています。集客・販売に大きな効果を上げ、集客は昨対比150%以上、販売は昨対比115%を実現しました。インタラクティブ分析ではPepperによって若い客層が増えたことが明らかになりました。

課題と導入効果

課題

お米の市場規模が減少傾向にある中、販売力強化が課題でした

効果

Pepper for Bizを活用した呼び込みとお米の説明により、売上昨対比115%を実現しました

課題

どういったお客様がお米を購入されているのか、十分に可視化できていませんでした

効果

インタラクティブ分析で、若い親子のお客様が増えていることがわかりました

お客様の声



たじま農業協同組合
営農生産部米穀課
塩見 真仁 氏

今後はPepperでアンケートを取り、お米を買う際にどのような選び方をしているのかをデータ化してみたいと考えています。結果は生産農家にフィードバックし、どのようなお米を生産していったらいいのかを考える際の参考にしていきたいです。生産から販売までトータルで活用できるなと感じています。



対応フロー

最新テクノロジーの有効活用を検討する中でPepperと出会い、販売面でのPepper活用を検討、導入に至りました。



現在は呼び込みや商品紹介をメインに活用し、大きな効果を上げています。

Pepperが呼び込みをすることによって、今までは異なる層のお客様がお米売り場に立ち寄ることが増えました。特に子供と一緒に家族連れが圧倒的に増え、集客としては1.5倍以上となっています。

立ち寄ったお客様に対してPepperは簡単な商品説明を行い、販売スタッフが話かけるきっかけを作っています。最終的には販売スタッフがより詳しい説明を実施することで、ご購入に至るケールが多いです。Pepperはお客様の足を止めてくれる、つなぎの役割です。売上は昨年対比で115パーセントを実現しました。



業種	利用サービス	規模
小売	基本プラン	501~1,000人

導入企業情報



会社名：たじま農業協同組合

本社：兵庫県豊岡市八社宮490

創業：平成7年4月1日

URL：<http://www.ja-tajima.or.jp/>

社員数：826名（2015年3月時点）

※記載内容は、2016年3月現在のものです。