

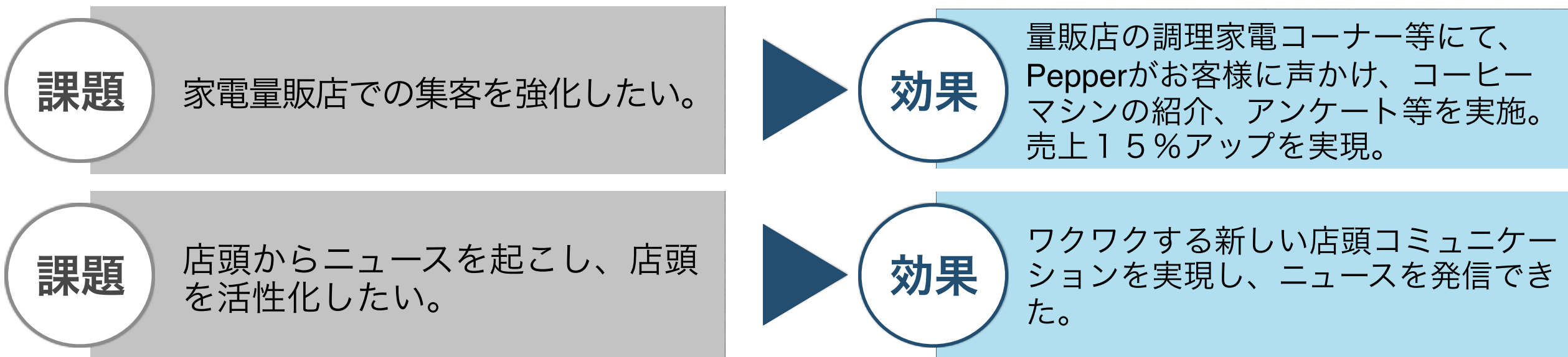
導入事例 Case Study

コーヒーマシンの販売促進に Pepper を活用し、売上15%アップを実現

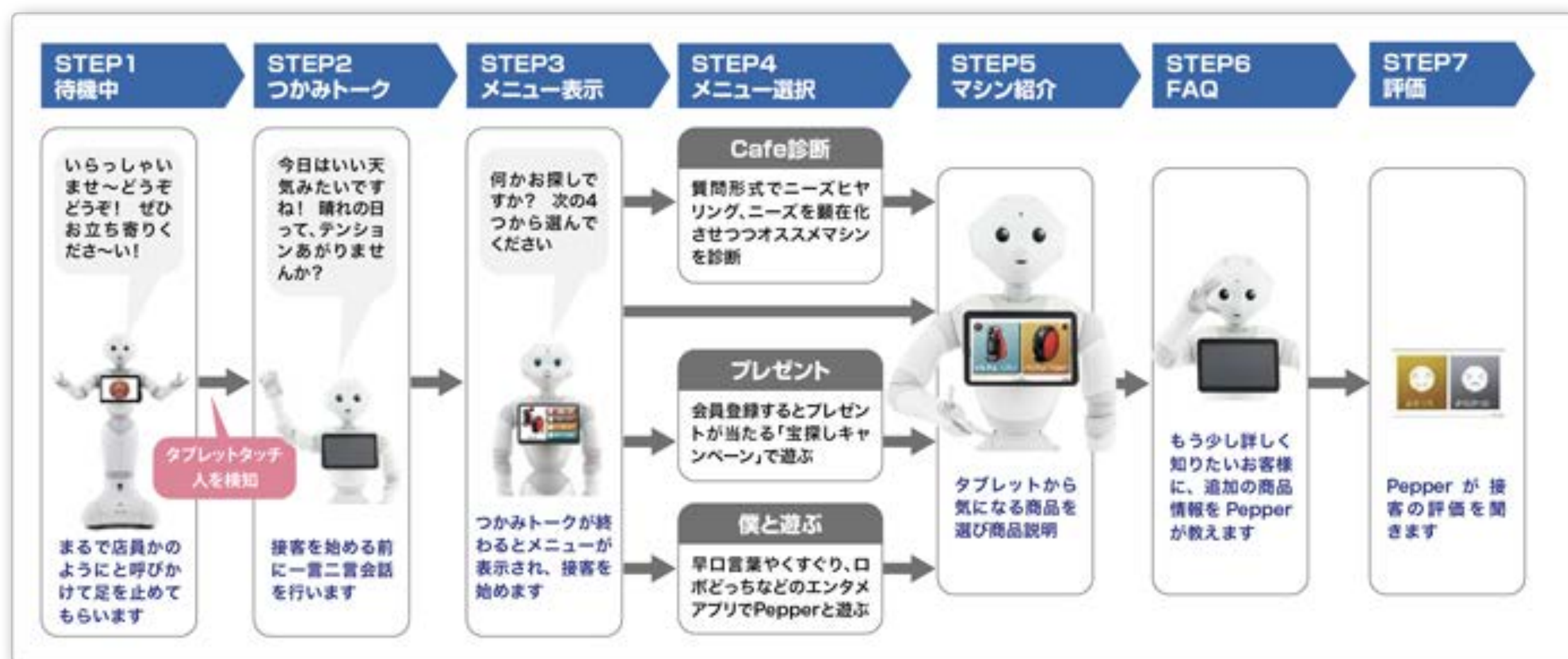


ネスレ日本株式会社様は2014年12月より、家電量販店等のネスカフェコーナーにて Pepper による接客を開始しています。店頭コミュニケーションにおけるイノベーションにより、集客および売上のアップを実現しています。

課題と導入効果



対応フロー



導入概要

ネスレ日本様は家電量販店等を中心に全国2,000カ所の「ネスカフェ」コーナーを展開しています。週末を中心に専任のスタッフが店頭で商品説明を行うが、それができるのは50~100店舗程度。大半の店舗は説明員を配置できていませんでした。これまで説明員が配置できなかった店舗でも、Pepperであれば365日いつでも適切な説明を店頭で実施できます。最終的には1,000台以上のPepperを配置する方針です。

また、ネスレ日本様のPepperにはコーヒーマシンを紹介するアプリのほかに、コーヒーの嗜好について会話しながら分析して最適なコーヒーマシンを勧める「Cafe診断アプリ」も搭載しました。さらに、スロットや早口言葉など、ゲームアプリも搭載されている。通りがかった際、Pepperに子供が興味を持ち、遊んでいるうちに購買へつながっています。

お客様の声



ネスレ日本 飲料事業本部
コーヒースステムビジネス部
部長
大谷 謙介 氏



株ネスレ日本 飲料事業本部
コーヒースステムビジネス部
マーケティングスペシャリスト
田岡 凌 氏

これまで、Pepperを活用することで、よりワクワクするショッピング体験を創り出すことをめざしてきました。

今後は、それだけでなく、ショッピング体験という枠組みを越え、ネスカフェとPepperで今までにないサービスを生み出し、社会の抱える課題へのソリューションを提供したいと考えます。

例えば、2015年12月にネスカフェ原宿というカフェでおこなった「フォトラテ」は面白いひとつの形であると考えます。Pepperが写真を撮りその写真がラテアートとして描かれるというサービスなのですが、非常に新しいコーヒーの飲用体験を実現できました。

業種	利用サービス	規模
メーカー	個別開発アプリ	1,001~5,000人

導入企業情報



会社名：ネスレ日本株式会社

本社：〒651-0087 神戸市中央区御幸通7-1-15

創業：1913年4月

URL：<http://www.nestle.co.jp/>

社員数：2,500名（2015年2月末）

※記載内容は、2016年1月現在のものです。