

Press Release

trans
cosmos
people & technology

2010年8月16日

アドビ システムズ 株式会社
トランスコスモス株式会社

アドビ システムズとトランスコスモス、 ローソンエンターメディアのオンラインとモバイルのチケット販売を最適化

アドビ システムズ株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:クレイグ ティーゲル、以下、アドビ システムズ)とトランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝、以下、トランスコスモス)は、各種イベントチケット販売大手の株式会社ローソンエンターメディア(所在地:東京都品川区)が、アドビ システムズ社の Adobe® SiteCatalyst®, powered by Omniture®(アドビ サイトカリスト パワード パイ オムニチュア)および Adobe SiteCatalyst Mobile を採用したと発表しました。

ローソンエンターメディアは、9,500 以上のローソングループの店舗(1)に設置した端末 Loppi や PC サイト、モバイル公式サイト、自動音声応答電話などを活用し、コンサート・スポーツ・演劇・映画等のチケットを販売しており、その登録会員数は 250 万人を超えています。そのほか、ライブエンタテインメント業界におけるノウハウを軸とした様々な企画提案や店舗運動のプロモーションなども手掛けています。

同社のチケット販売事業において、PC およびモバイルを通じた販売は事業戦略上、非常に重要な販売チャネルです。ローソンエンターメディアでは、チケット販売事業の収益拡大を目指しユーザーサービスの検討を進めており、ウェブサイトを通じた会員のチケット購買行動分析を行い、売上向上につながりやすいウェブサイトの構築と、既存会員の活性化および新規会員登録数の増加を推進するため、Adobe SiteCatalyst を採用しました。

ローソンエンターメディアは、アドビ システムズの解析ソリューションを活用し、登録会員のウェブサイトでの導線や購買動向を、会員属性別に把握することができるようになります。そのため、どのようなウェブサイトの構造や見せ方をすれば、あるいはどのようなコンテンツに注力すれば、会員の購買行動を促進することができるのか、また、会員の活性化や増加に効果の高い施策は何かがわかるようになり、ウェブサイトの改善にタイムリーに活かすことができます。

株式会社ローソンエンターメディアの取締役マーケティング本部本部長の佐々木宏司氏は、「消費者は様々なデジタル端末を利用して、自分のライフスタイルに合わせたチケット購入や情報収集を行っています。お客様のニーズを迅速に把握し、利用しやすいサービスを目指す中、トランスコスモスから Adobe SiteCatalyst の提案を受け、導入を決定しました。このソリューションから導き出される情報を活用し、さらなるビジネス成長ができるものと期待しています」と述べています。

今回の Adobe SiteCatalyst 導入は Omniture テクノロジー認定販売代理店および Fusion 認定パートナーであるトランスコスモス(2)が、ウェブ解析の初期導入コンサルティングサービス、アドビ コンサルティング Fusion メソッドロジー、および同社の豊富な経験とノウハウを活用して行いました。

Adobe SiteCatalyst はアドビ システムズ社の Adobe Online Marketing Suite, powered by Omniture を構成する製品です。リアルタイムでオンライン解析情報を提供することで、企業的意思決定者やマーケティング担当はウェブサイト、ランディングページ、モバイルサイトなどのオンライン施策を通じたマーケティング戦略や施策を最適化することが可能になります。

(1) 総店舗数は、株式会社ローソンが運営する、ナチュラルローソンと、株式会社九九プラス関西が運営するローソンストア 100、SHOP99 の店舗数の合計です。ローソンストア 100、SHOP99 店舗での同社サービスのお取扱いはありません。なお、店舗数は 2009 年 2 月末現在のものです。

(2)トランスコスモスは、Omniture が日本で SiteCatalyst の提供を開始した当初からの認定代理店であった旧ダブルクリック株式会社を、2010年3月31日に吸収合併し、同サービスを継続して提供しています。これまでの多くの導入実績とノウハウが評価され、2007年度にはベストエンジニア賞、ベストセールス賞をダブル受賞、2010年には最もOmnitureのバリューを訴求したパートナーとして「Value Added Partner 賞」を受賞しています。実績に基づいたコンサルティング力と技術力で、お客様企業のネットマーケティングに確かな成果をもたらすサービスを提供しています。

Adobe SiteCatalyst に関する情報は http://www.omniture.com/jp/products/web_analytics/sitecatalyst に掲載されています。

Adobe、Omniture、Online Marketing Suite、およびSiteCatalystは、Adobe Systems Incorporated(アドビ システムズ社)の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です。

その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

(アドビ システムズ社について)

アドビ システムズ社は、時間や場所、利用するメディアや機器を問わず、あらゆるユーザーの、アイデアや情報との関わり方に変革をもたらしています。アドビ システムズ 株式会社はその日本法人です。同社に関する詳細な情報は、ウェブサイトに掲載されています。

(トランスコスモス株式会社について)

1966年に事業を開始して以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。コールセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、売上の拡大、新規顧客の獲得などを実現する、総合的な IT アウトソーシングサービスを提供しております。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しております。当社は高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。

(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)