

お買物はリアルな店舗でなくてもできるようになりました。
そして、その傾向は「5G」普及などによりさらに進んでいくことが予想されます。
その中で、利用者がリアルな店舗に求めるものとは？
リアルな店舗の集合体であるSCに求めるものとは？
今後のSC販促における最重要課題です。
今回、その課題解決施策の一つとなりえる
ポイントシステムを開発いたしました。

SC・店舗（リアルな売り場）において、
【お買物】だけではなく、【体験】をつなぐための最適なツールがあれば、
SC・店舗の利用目的をさらに増大させられる一因となり、
SC利用者数アップにつながる可能性が高まります。

OCOSiの活用

「体験」の総合案内

これまでの単一・単独での実施&訴求が多かった
施設主導施策（集客イベントなど）と
店舗主導施策（店頭イベントなど）の
総合的な案内ツールとしての活用が見込まれます。

「施策」のストック型提供

これまでの、SCと店舗が単一・単独での実施による
フロー型（その時だけの単発）の“施策”提供が多かったが
ocosiシステムを活用することで、
施設施策と店舗施策を統一化し、
ストック型（継続的）の“施策”提供方法としての
活用が見込まれます。

パス(ポイント)仕様 ※ポイント数は自由に設定が可能

パス取得時 ▶ ポイントマイナス(ポイント使用) パス利用時 ▶ ポイントプラス(ポイント獲得)

体験イベント参加パス

パス取得時 ▶ 〈0ポイント使用〉=0ポイントマイナス

パス利用時 ▶ 〈10ポイント獲得〉=10ポイントプラス

※〈パス取得〉は、“参加意思の表明”であり、取得時にポイントはマイナスにならない。
〈パス利用〉は実際に参加いただいた後に、ポイントはプラスとなる。

プレゼントパス

パス取得時 ▶ 〈100ポイント使用〉=100ポイントマイナス

パス利用時 ▶ 〈0ポイント獲得〉=0ポイントプラス

※〈パス取得〉は、プレゼントの獲得権利を得るものなので、パス取得の段階でポイントはマイナス
〈パス利用（実際のプレゼント獲得）〉してもポイントはそのまま。

その他 展開例

ポイントプレゼントパス ※ポイント付与キャンペーンやポイント返還処理

パス取得時 ▶ 〈0ポイント使用〉=0ポイントマイナス

パス利用時 ▶ 〈100ポイント獲得〉=100ポイントプラス

※〈パス取得〉は、0ポイントで可能とする。

〈パス利用〉(特定のお客様のみ、特定のQRコードで〈パス利用〉とする)で、ポイント付与。

独自ポイントの視点からocosiシステムの有効性

- ポイント=現金（もしくは同価値のお買物券）のルールではないため、随時コントロールできるポイントシステムとして機能する。
- ポイント=現金（もしくは同価値のお買物券）のルールからの脱却が、お客様との新たなコミュニケーションの機会を創出する。

お問い合わせ

✉ ocosi-sales@gadgelog.com

www.ocosi.jp

運営元：株式会社ガジェログ
〒105-0014 東京都港区芝 3-40-4 三田シティプラザ 1階
TEL：03-5765-7495 FAX：03-5765-7496

