

リテールメディア ネットワーク

新たな収益源を生み出しながら、
売上と顧客エンゲージメントを高めます。



多くの小売業が顧客にオンラインショッピング体験を提供するにつれて、実店舗で提供してきた商品の配置、店内の案内、キャンペーンもデジタル化されるようになりました。

デジタルリテールメディアとそれをサポートするネットワークは、スクリーン、モバイルデバイス、商品棚、さらには商品自体に広告を表示することで、ターゲットを絞ったキャンペーンや広告を自宅や店内の顧客向けに配信するプラットフォームを提供します。

貴重な顧客インサイトを獲得できます。

このテクノロジーは、顧客の行動や好みに関する貴重なインサイトを提供することで、食料雑貨店などの運営に変革をもたらします。デジタル広告プラットフォームでの顧客の行動をトラッキングすることで、人気のある商品、どのキャンペーンが最も効果的か、店舗のどのエリアが最も頻繁に利用されるかに関するデータを収集できます。この情報は、店舗レイアウト、商品の配置、マーケティング戦略を最適化するために活用できます。

さらに、こうしたデータはオンラインと実店舗の両方で顧客向けの特別オファーを提供することにも利用でき、オムニチャネルエクスペリエンスを創り出すのに役立ちます。また、オンラインショップでの広告スペースの販売も可能になります。

verizon
business



つまり、リテールメディアネットワークは売上を向上させ、顧客エンゲージメントを強化し、追加の収益源を生み出すのです。たとえば、顧客の行動や好みに基づいてターゲットを絞った広告を表示することで、顧客が購入する可能性を高めることができます。さらには、サードパーティの広告主に広告スペースを販売することで収益を上げることもできます。

顧客の行動をトラッキングすることで、人気のある商品、どのキャンペーンが最も効果的か、店舗のどのエリアが最も頻繁に利用されるかに関するデータを収集できます。

ベライゾンによるサポート

このテクノロジーには先進的な接続環境が必要です。アプリ、センサー、カメラを使用するには、大量のデータをリアルタイムで処理できる堅牢なインフラが必要です。モバイルデバイスやその他の接続されたテクノロジーをサポートするには、高速インターネットと信頼性の高いワイヤレスネットワークも必要です。

デジタルリテールメディアは、ベライゾンが未来のコネクテッドストアを実現する方法の1つにすぎません。小売業が舞台裏でよりスマートに業務を遂行し、優れたカスタマーエクスペリエンスを提供できるようサポートします。