

2014年3月4日（火）

フジサンケイビジネスアイ

レピカ「potto」サービス開始

ポイントカード管理アプリ

企業向け販売促進ソリューションサービスのレピカ（東京都港区）は、既存のポイントカードをスマホアプリに置き換える集客ソリューション「potto（ポット）」のサービスを開始した。

すでに企業が提供しているアプリにpottoを組み込むことができる。ポイント付与、電子マネー機能、顧客へのクーポン配布のほか、ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）と連動しての集客も図る。

また顧客が来店したときに、店内のセンサーで属性や消費行

動などを把握できるので、きめ細かい接客が可能になる。

主なターゲットは、来店間隔が長くなりがちな、リゾート施設や美容院など。事業者と消費者とのつながりを提供することで、次の来店につなげる。

pottoが組み込まれたアプリを利用すると、複数のポイントカードを持ち歩くことなく、サービスを受けることができるので、顧客にとっては従来のポイントサービスより利便性が高い。一方、企業側はITを活用して集客につなげる「オムニチャネル」実現への手段として、



「potto」をアピールするレピカの岩井陽介社長
(左) =東京都港区

販売促進を図ることができる。

第1弾として、複合温泉リゾート「アクアイグニス」の導入が決まっている。2014年末までに30社4000店舗への導入を目指す。初期費用は200万円からで、月額10万円からとなってい