

小売業・店舗ビジネス業様向け

小売・店舗× 人流データ活用

ブログウォッチャーとは？

「リクルート」と「電通」のジョイントベンチャーとして設立
大手企業・行政と”位置情報“を活用したビジネスを中心に事業を展開

会社名	株式会社ブログウォッチャー Blogwatcher Inc.
住所	〒104-0028 東京都中央区日本橋新川1-3-17 新川三幸ビル9階
設立	2007年4月2日
代表者	酒田 理人
URL	https://www.blogwatcher.co.jp/
事業内容	1.位置情報データプラットフォーム事業「Profile Passport（プロフィールパスポート）」 ↳ データ取得/アプリ開発ツール事業（Profile Passport SDK） ↳ データ活用事業（Profile Passport DMP） ↳ 広告事業（Profile Passport AD） 2.ロングテールSEO対策キーワードマッチ 
特徴	✓ 月に約450億件の位置情報を取得しており、日本では最大級の位置情報データベースを所有 ✓ 大量の位置情報を生かしたジオマーケティングソリューションを展開 ✓ 各大手企業と位置情報ビジネスにおいて提携

位置情報データを活用した『ロケーションエコシステム』

Profile Passport



約**2,500**万MAU

Profile Passport SDKをスマホアプリに導入

ためる
(プッシュ通知・分析)

位置情報に基づき
プッシュ通知



来店計測
※ビーコンも利用可



位置情報で
人流分析



約**450**億レコード/月

大量の位置情報データを活用

あつめる
(データ活用)

位置情報を
分析に利用



位置情報データと外部データID
を突合せさせることも可能



可視化ツール等
の開発&提供



広告利用

ロケーション履歴でターゲティング

つかう
(広告)



スマートフォンの
アプリ・ウェブ面での広告



スマホアプリの広告種
スマホブラウザの広告種
スマホインフォード広告種
Facebook広告種

※位置情報は許諾を得たユーザーからのみ取得しています

ブログウォッチャー

膨大な数のデータを集約することで
高い精度での分析統計やマーケティングを実現

データ量 **2,500万MAU**

MAU：1ヶ月に1回以上アクティブになるユーザー数

データログ量 **月間450億レコード**



小売業・店舗ビジネスで よくお伺いする課題

正確な競合分析が できない

- どの店舗とバッティングしているのか？
- 競合にどれだけ来店しているのか？

来店者情報を 正しく把握できない

- 想定しているペルソナや会員情報と実際の来店者に乖離はないか？
- 新規、リピートの割合は？

広告効果が わからない

- 広告を見た人は実際に来店してくれたのか？
- どのターゲットに広告を配信するのが効果的なのか？

集客に向けた PDCAが回せない

- 広告効果、ペルソナが把握できないため次に活かすことができない
- 集客を強化できない

狙ったターゲットに対してアプローチできたのか？が
わからないためいつまでも集客を強化できない・・・

ブログウォッチャーでできること @小売・店舗ビジネスシーン



① ミッション合意
・
課題特定



② ペルソナ設計
×
WEB広告配信



③ 来店者分析
・
可視化



④ 競合分析
×
戦略設計

打ち手の設計だけでなく、
実現したいことから逆算し、集客を最大化する施策をご提案します。

① ミッション合意・課題特定

「なぜ位置情報データを活用するのか？」
「本当に実現したい事は何か？」という本質的なところから
ご相談させていただきます。

Why	来店者の属性に合わせた最適な施策を実施することで 店舗の利益及び売上の拡大に繋げる
How	ブログウォッチャーの位置情報データ (GPS、ビーコン、Wi-Fiにより取得)を活用
Who	店舗運営者（顧客）×ブログウォッチャー
When	店舗での限定イベント中
What	実際に広告を見て来店してくれた顧客
Where	店舗内外で分析する ※分析作業は弊社にて実施させていただきます

※上記はイメージです



② ペルソナ設計～WEB広告配信

施策の効果や振り返りを行えるよう、
定量的なペルソナ設計の上、位置情報技術を活用した広告を配信させていただきます。

ペルソナ分類	
①	来店実績あり
②	首都圏×競合店舗への来店実績あり
③	首都圏以外×競合店舗への来店実績あり
④	首都圏×類似店舗への来店実績あり
⑤	首都圏以外×主要ターミナル駅利用頻度が高い

※上記はイメージです（その他、男女別、年齢別での分析も可能です）

③ 来店者分析

ビーコン・Wi-Fiを活用し来店者を分析。
会員情報と差異はないか、広告配信したターゲットは来店しているかを可視化。



計測したい階・フロアに機器を設置し
データを取得

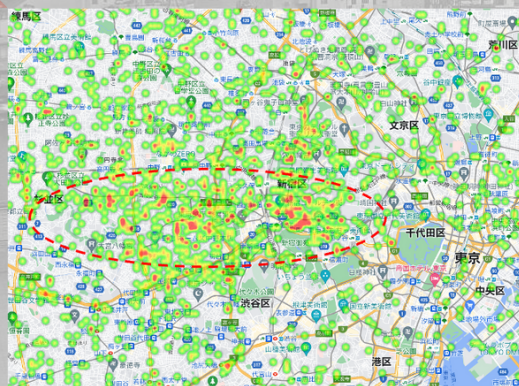
広告接触あり×来店した人を可視化

※上記はイメージです

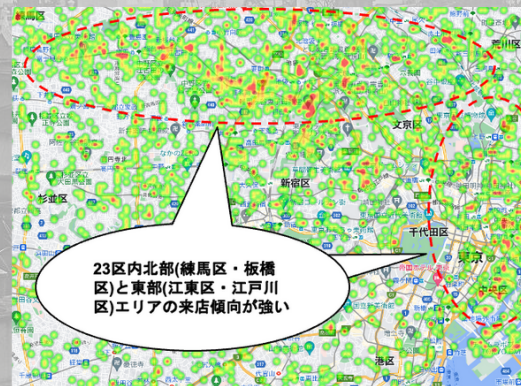
④競合分析×戦略設計

指定競合施設との比較分析も可能。
顧客の流れ、居住地エリアの把握によって、集客のPDCA改善につなげていきます。

指定競合施設との
来店者の推定居住エリアの比較

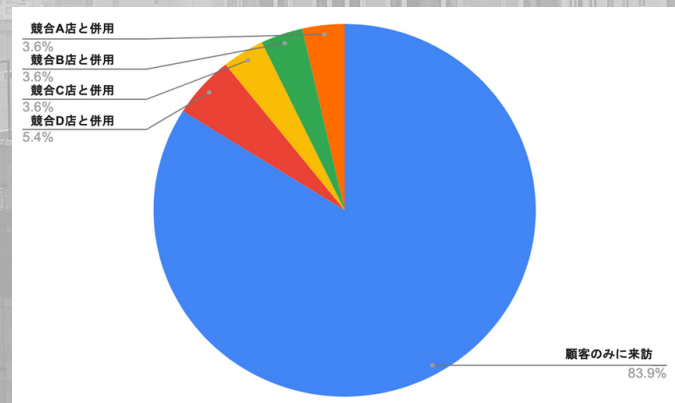


顧客店舗来店者(imp)の推定
居住エリアのヒートマップ



競合店舗来店者(imp)の推定
居住エリアのヒートマップ

指定競合施設への
来館比較



※過去案件例

こんな悩みでお困りの方は ぜひご相談ください

- リアル店舗の集客にお悩みの方や部署
- 保有しているデータを活用しきれていない方や部署
- 広告や分析におけるPDCAを回したい方や部署



お問い合わせ先

株式会社ブログウォッチャー
〒104-0033 東京都中央区新川1-3-17 新川三幸ビル9F
TEL:03-6705-9210(代表)
営業直通:03-6705-9205 FAX:03-6705-0207
MAIL:info@blogwatcher.co.jp