

プレスリリース
報道関係各位



インストアソリューションカンパニーのマックス
ショッパーインサイト活用による店頭を科学する売場検証プログラム
「StoreFACT™」で売れるメカニズムを可視化

ショッパーインサイト・ストアインサイトを活用し、営業・販促・販売のソリューションを提供することで消費財メーカーなどの売上拡大に貢献する企業、株式会社マックス（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼 CEO：平田敬）は、リアル店舗における売場検証プログラム「StoreFACT™」の提供により店頭での売れるメカニズムを可視化、店頭販促の活動成果を上げ売り上げに貢献するソリューションの提供を開始しました。

労働人口の減少や働き方改革の推奨により、企業の業務効率化は喫緊の課題です。メーカー企業は、十分な営業人材を確保できない、思うような店頭販促活動ができないなどの課題を抱えています。特に店舗における陳列プロモーションなどは、定期巡回を要し人的負担が莫大になっています。

マックスの“売れるを創る”PDCA/検証プログラム「StoreFACT™」は、リアルな売場での売り方を開発し、ID-POSと店舗の画像データを活用することでショッパーの購買特徴を掴みながら、メーカーのニーズに応えるマーケティング戦略を実現します。「StoreFACT™」を利用したID-POSの分析により、ターゲットと想定するコンシューマー（消費者）と実際のショッパー（購入者）の乖離が浮き彫りとなり、より効果的な店頭展開を実現出来、メーカー企業に有効かつ貴重なインサイトとして活用されています。

株式会社マックス代表取締役社長兼 CEO の平田敬は以下のように述べています。

「マックスの顧客である複数の消費財メーカーより、テレビCM投入など大型キャンペーン時のコンシューマーマーケティングによる出荷データ（セルイン）は想定内だが、ショッパーマーケティングに基づくPOS（セルアウト）の最大化が課題であるとの声を長年いただいてきました。『StoreFACT™』はID-POSの分析による傾向把握から店頭での販売仮説設計、販促物・什器企画制作、ラウンダーによる売場づくり、販促物設置、推奨販売、実店舗での情報収集・販売検証までを一気通貫して行える独自のプログラムです。」

「『StoreFACT™』の導入により、今まで別々の専門企業に発注し運用してきた手間とコストを軽減し、より効率的な店頭マーケティングの実施が可能となります。また、実証結果を活用した流通への提案による販路拡大など、営業活動の強化にも効果が見込めます。」

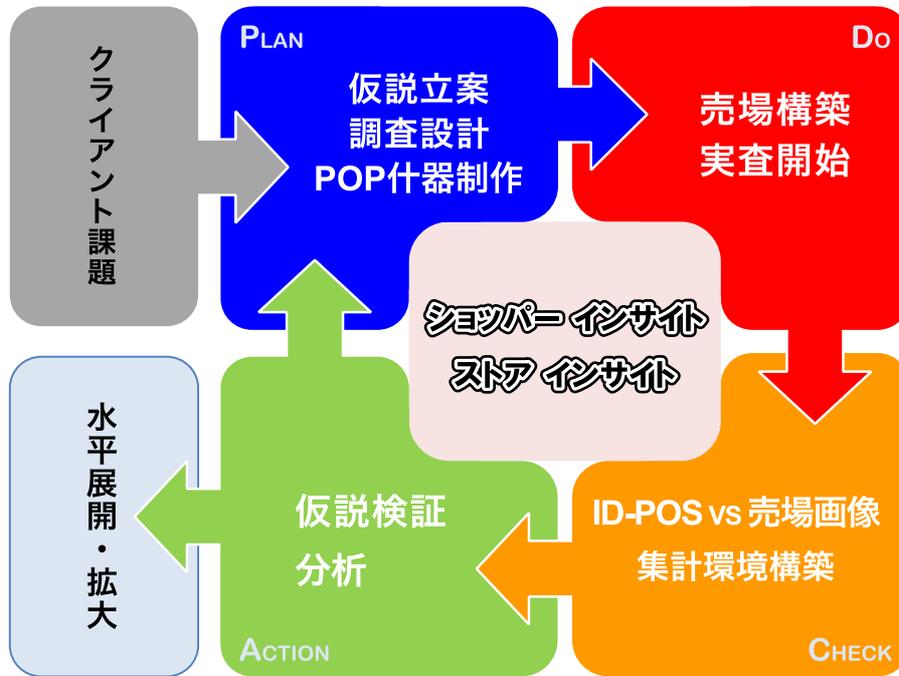


図1：StoreFACT を活用したP D C Aサイクル



図2：仮説・検証、売場づくり、プロモーション、情報分析を一気通貫

報道関係者の皆様におかれましては、ご多忙中とは存じますが、ぜひこの機会に、店頭を科学する売場検証プログラム「StoreFACT™」のコンセプトや詳細につきまして、株式会社マックスのご取材を賜りますようお願い申し上げます。ご取材のお申し込みは、下記広報窓口までお問合せください。

【社名：株式会社マックス】

本社所在地：

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-13-13 茅場町 2 丁目共同ビル 6F

代表者：代表取締役兼 CEO 平田敬

設立：2000 年 9 月 7 日

資本金：5000 万円

TEL； 03-5847-8661 FAX： 03-5847-8671 URL：<http://www.macs-agcy.co.jp/>

事業内容：店頭支援事業、販売・営業支援事業、販促支援事業、人材支援事業、

労働者派遣事業許可番号：派 13-010847

有料職業紹介事業許可番号 13-ユ-304849

<本プレスリリースに関するお問い合わせ先ー広報窓口ー>

株式会社マックス広報 otoiawase_macs@macs-agcy.co.jp

南宮：090-1600-4891/snangu@ymktg.com

京野：090-3331-7237/ykyono@ymktg.com