

店内でのデジタル表示による販売促進

米国での小売業界 No.1 のウォールマート (Wal Mart) は、メキシコの店舗における 3 ヶ月間の評価試験の後、店舗内におけるデジタルサイネージにより販売促進を行うことを決定した。Televisa は、スペイン語圏における最大のメディア会社で、米国内に先進的なスペイン語メディア会社を保有しており、今回のデジタルサイネージシステムのシステム受注者です。



評価試験プロジェクト概要

評価試験は、Televisa 社と別の競合会社によりメキシコ内の Wal Mart 各 6 店舗にて 2005 年 5 月から同時に実行された。競合会社は、通常と同軸ケーブルを使い、配信イメージは揺れ、長距離配信できませんでした。Televisa 社は、MINICOM 製品を採用し、実際の 300 店舗への商談を獲得しました。

評価試験は、メキシコ内の 3 種類の異なるスタイルを持つ 6 つの WalMart 店舗において、2005 年 5 月から 9 月まで行い、約 18,000 m² を持つ Supercenter の 2 店舗に 40 台、Bodega (wholesale) の 2 店舗に 20 台、Superama (1000 m² を持つマーケットの近くの店舗) の 2 店舗に 10 台のディスプレイを設置して行いました。

Televisa 社は、全て試験費用を負担しました。レギュラーTV 広告主に対して、試験広告環境を提供し、3 ヶ月のテスト期間での広告に対して 15,000 ドルの価格を設定し、60 分ループ広告を行うよう 35 社の広告主に対してスペースを用意しました。テスト期間の間は、80 分ループで 43 社がこの新しいテストを希望し、その大部分が、正式採用に参加するという結果で終了しました。Wal-Mart は、お金を出しませんでした。ビデオ・オーディオの品質、顧客の意見、広告主のコメントに満足しました。

Televisa 社は、ビデオ配信ユニットに関して MINICOM 製品と Magenta Research 製品を評価しました。MINICOM 製品は、長距離でも短距離でもイメージ品質が良いという結果ができました。また MINICOM 製品は、Magenta Research のようなデージーチェーン接続ではなく、1 対 1 接続のため、将来の変更などに対して柔軟に対応でき、またリモート側で電源アダプタが必要ないという利点がありました。

評価試験結果

システムの有効性は、どのようにして測定するのかという問題があります。導入の前後における広告した商品の販売増加、店内で過ごすお客様の平均時間、初期コストと保守コストの比較データなど広範囲な検討が必要です。

デジタルサイネージアプリケーションの有効性は、売り上げと顧客満足度の両方で測定されます。実際の投票は、お客様により店内で投票されます。

販売測定では、デジタルサイネージ導入店として 6 店舗が使われ、別の 6 店舗は、制御店舗として使われました。ネットワークで広告されたいくつかの選択した商品の販売状況は、全 12 店舗にて測定され、広告した商品は、平均で月 3% 増加しました。

設置後、約 1 年間、システムに対する保守費用は、一切かかりませんでした。また調査により、デジタルサイネージがある店舗においてより高い顧客満足度を確認しました。

評価試験システムでの Minicom の役割

パイロットシステムにおいて、40台のディスプレイへ配信するために、1台のブロードキャスターと3台のラインスプリッタを使い40台のリモートへ配信しました。リモートのうちいくつかはコンテンツプレイヤーから100m離れた場所に設置されます。

Minicom 製品により、必要なときは各ディスプレイを独立して設定することができる。異なるコンテンツを配信するためにケーブルをスワップし、新しいコンテンツプレイヤーを追加するだけでケーブルの移動や再配線することなく配信できる。コンテンツサーバの代わりに ViewSonic 社の TV チューナーを接続するだけで、リアルタイムサーカゲームを配信でき、設置したケーブルの改造などは必要ないということが実証されました。

デジタルサイネージシステムの導入目的

Televisa デジタルサイネージネットワークは、メキシコ内の Walmart300 店舗において、毎月 66 百万顧客に対してデジタルコンテンツを配信し、8%増の売り上げを目標にしています。

導入開始

導入開始は、2006年5月から行われ、最初のフェーズでは、110店舗の Supercenter に対して平均 25台、290店舗の Bodega に対して平均 17台を設置するだけです。各店舗には、3つの異なるビデオチャンネルを持ちます。3チャンネルのビデオ信号があるため、コンテンツプレイヤーが3台、ブロードキャスターが3台使われ、最初のフェーズでは、ラインスプリッタは、設置しません。

Televisa 社は、システム受注者で、各店舗固有のデジタルコンテンツを作成し、広告に対する費用が無い潜在的なスポンサーに対する広告機会を与え、そして 50人の販売員を持つ広告スペースを販売します。これらの利益を Televisa は、ハードウェア所有者 (WalMart) と共有します。

システム関連会社

(1) **Grupo Televisa, S.A.** : スペイン語圏における最大のメディア会社で、国際的なエンターテインメントビジネスにおける主要な参加者です。この会社は、テレビ番組の制作と放送、有料テレビネットワークの作成、テレビ番組の海外放映、衛星放送サービス、出版、ケーブルテレビ、ラジオ番組の制作と放送、プロスポーツとライブの放映、フィルム作成、インターネットポータル運営に注目しています。Grupo Televisa は、また米国内に先進的なスペイン語メディア会社を保有しています。

(2) **MINICOM 社** : CAT5e ケーブルによりビデオを配信するブロードキャスター、ラインスプリッタ、リモートユニットを提供します。リモートユニットは、電源アダプタが不要なため、大きな利点を持っています。

(3) **Wirespring 社** : コンテンツ管理と配信のためのメディアアプライアンスサーバと Firecast ソフトウェアを提供する会社です。Firecast は、Linux ベースソフトウェアであり、コンテンツ管理を 128ビット SSL を使ったインターネットを介しておこないます。大部分の Windows ベースシステムは、不安定であり、Windows が持つ問題をそのまま引きずっています。Firecast は、Linux ベースソフトウェアで、安定しており、安全です。また、Firecast を使って、自動サウンドレベル調整、レポートエンジン、パーソナライズしたコンテンツ管理ツールなどキーソリューションを開発できます。

(4) **American Technology 社** : HSS Ultrasonic スピーカーを提供

(5) **韓国 LG 社** : LCD ディスプレイを提供。LG 社の LCD 画面は、明るく、消費電力は少なく、反射が無く、プラズマより寿命が長いので、この種のプロジェクトに数多く採用されています。

<お問い合わせ先>

総輸入販売元

ピアコム株式会社 〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町 2-15-7 高梨ビル 5F

電話 : (03) 5645-3040 FAX : (03) 3664-2015 <http://www.peercom.jp>