

「ファンくる」を運営する株式会社 ROI が関西エリアで 新規販売代理店募集を開始

コロナ禍でリアル施策にかわる非接触型プロモーション

国内最大級のモニタープラットフォーム「ファンくる」を運営する株式会社 ROI(アールオーアイ)(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口 敬人)は、2022年3月29日(火)より関西エリアで、メーカー様、流通様向けのファンくる店頭購入サービスの新規販売代理店の募集を開始いたします。

コロナ禍で試食販売等のリアルイベントによるプロモーションが厳しい状況で、非接触型のプロモーションである「ファンくる」の店頭購入へのお問い合わせも増えています。より全国的なメーカー様、流通様にご利用頂きたく、今回新たに販売代理店を募集いたします。



【ファンくるとは】

ROI が提供している「ファンくる」は累計 3,000 社以上にご利用いただいています。全国 120 万人の会員様に実際に店舗やご自宅でモニターとなっていただき、その体験と声を収集して精緻に分析し企業様にフィードバックすることで、よりお客様の声を反映したサービスを構築していただけます。「ファンくる」は現在、飲食店、美容室、食品・飲料メーカー、宿泊、不動産業などの幅広い事業者の方にご利用いただいています。また、近年ではメーカー様のファンくるのご利用も増えてきております。

【ファンくるの店頭購入サービスとは】

店頭購入サービスは、条件にあった「ファンくる」ユーザーが指定店舗で指定商品を購入し、購入証明としてレシートと商品に関するアンケートを提出するというものです。コロナ禍による店頭マネキンやサンプリングイベントの減少により店頭プロモーションが非接触型に変化してきていることから、「ファンくる」サービスを活用した O2O 施策の一つとしてご相談が増えてきております。

現在「ファンくる」をご利用いただいているメーカー様は、主に新商品の初動販促や流通支援としての活用や競合商品との比較調査としての活用が中心となります。

【ファンくるの販売代理とは】

- ・概要

クライアント開拓、サービス説明、本契約、フォローとなります。

- ・募集エリア

大阪、京都、奈良、滋賀

- ・販売代理店様のメリット

クライアント様へ有益な情報の提供、新たな収益確保が見込まれます。

- ・大型プロモーション事例

コロナ禍で難しくなった接触型プロモーションの代替サービスとして多くのメーカー様に導入いただいております。「ファンくる」を使った大型のプロモーション例として、1つの流通に絞って約8万人の方に1人3本、1週間で合計24万本を販売することに成功しております。さらに8万人のアンケートも取得できるので、商品の満足度や再購入意向なども取得でき新商品を検討の参考にもご活用頂いております。

■法人向け Web サイト <https://biz.fancrew.jp>

【会社概要】

■会社名：株式会社 ROI

■代表者：代表取締役社長 山口 敬人

■資本金：1億円

■創業：2004年8月26日

■所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F

■TEL：03-4400-6630

■FAX：03-5809-1468

■URL：<https://www.j-roi.com/>

■事業内容：モニター調査サービス「ファンくる」(<https://www.fancrew.jp/>)の運営・開発

モニタープラットフォーム「ファンくるクラウド CS」(<https://biz.fancrew.jp/>)の運営・開発

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社 ROI (担当：広報、Email：pr@j-roi.com)