

NEWS RELEASE

2018年11月13日
株式会社電通ライブ

電通ライブと電通テック、「LINE ビジネスコネク」を活用した イベントデータマーケティングサービス「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」の提供開始

株式会社電通ライブ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員：望月 渡、以下「電通ライブ」）と株式会社電通テック（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員：松原 靖広 以下「電通テック」）は、この度「LINE ビジネスコネク」を利用したイベントにおけるデータ活用サービス「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」の提供を開始いたしました。

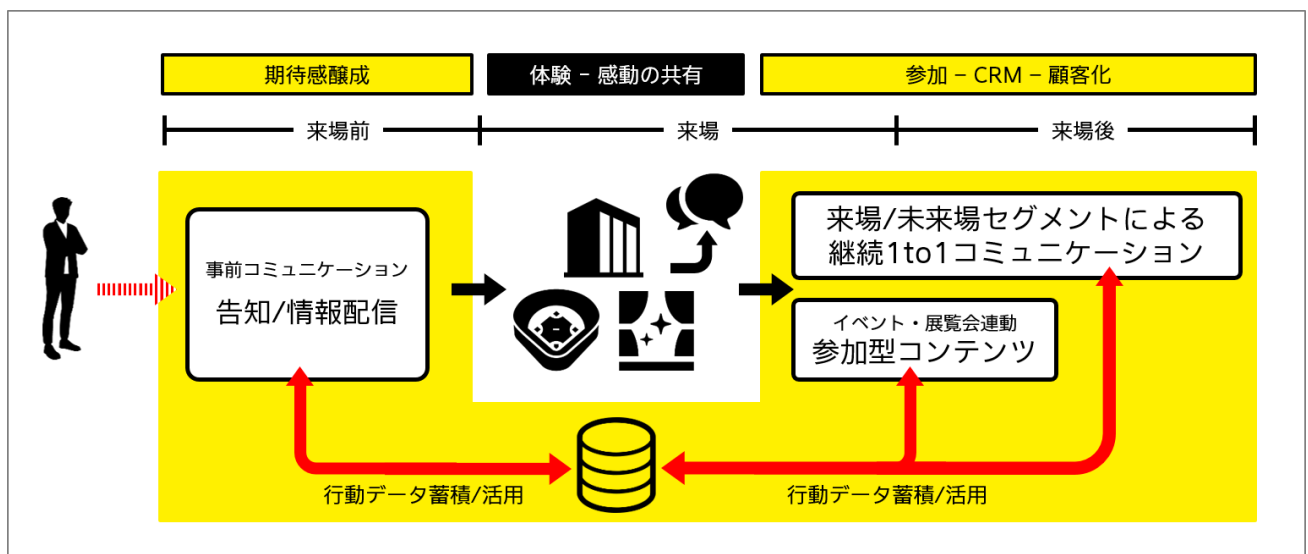
顧客企業が実施するイベント・展覧会において「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」を導入いただくことで、イベント・展覧会の来場者/未来場者のリアルタイムな行動データを蓄積。

開催前、開催後のコミュニケーションに活用することで、来場者とのエンゲージメントを高めることが可能になります。

イベントにおけるデータの活用について

イベント・展覧会の来場者/未来場者の行動データを蓄積、活用することで、これまで実施が困難であった、来場者と未来場者をセグメントした 1to1 (One to One) コミュニケーションを推進。

イベント・展覧会を起点に、開催前・開催後での継続した CRM が可能となります。

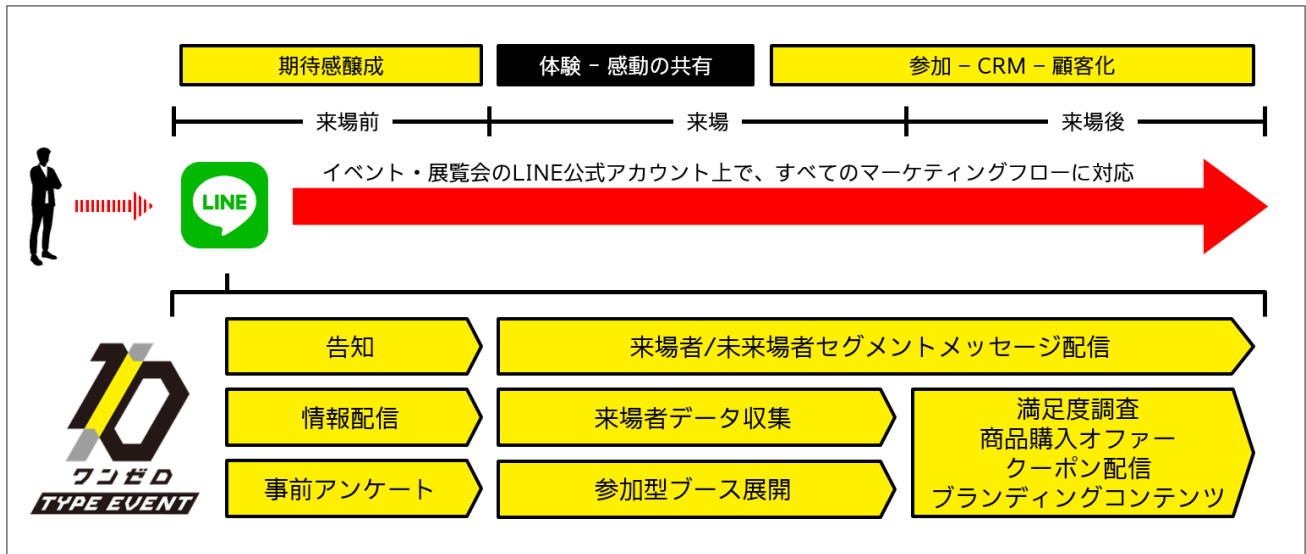


イベント・展覧会は「次の顧客とつながる場所」へ、顧客獲得視点でのKPI策定が可能に

「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」を活用することにより、イベント・展覧会を起点にLINEの友だちを獲得できるだけでなく、LINEを介した1to1 (One to One) コミュニケーションを通して、「イベント・展覧会満足度調査」「商品購入オファー」「クーポン配信」「ブランディングコンテンツ」など、さまざまなCRMアプローチが可能となります。

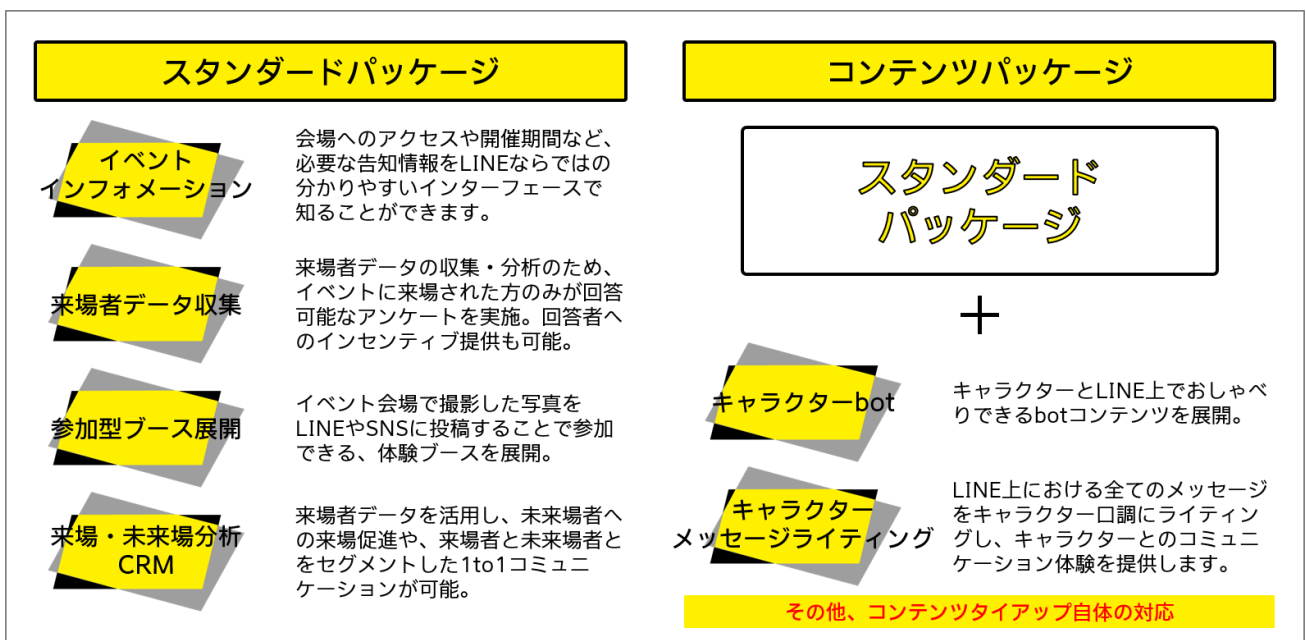
イベント・展覧会開催における、従来の主たる目的であった来場・体験・話題の拡散から、将来的な実購買・顧客化に至るマーケティングフローに施策効果を広げることにより、「イベント・展覧会がいか

に顧客を獲得できたか」という視点でのKPI策定、効果検証を実現できます。



さまざまなイベント・展覧会に対応する、2つのメニュー展開

「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」利用企業は、イベント・展覧会の企画や目的に応じて、汎用的に対応可能な「スタンダードパッケージ」と、コンテンツタイアップ型のイベントに特化した「コンテンツパッケージ」、2つのメニューから選択してご利用いただけます。また、タイアップ先コンテンツの企画提案にも対応いたします。



導入実績について

「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」は 2018 年 10 月 26 日より開催されている『カードキャプターさくら展-魔法にかけられた美術館-』において、展示コンテンツおよび本展覧会の LINE 公式アカウントとして提供されております。

関連リリースはこちら：<https://www.dentsulive.co.jp/ss/2018/11/20181105.pdf>

データ活用でより深い体験を提供

当社は、電通テックが開発・提供しているプラットフォーム「1/0 (ワンゼロ)」などをはじめとし、今後もさまざまなデータを取得・活用することで、イベントや空間開発・演出において来場者とのエンゲージメントを高める体験を企画・運営実施いたします。

以上

【サービス「1/0 (ワンゼロ) TYPE EVENT」に関するお問い合わせ】

株式会社電通テック データドリブン・マーケティング室 高橋潤平、高橋遼 TEL：03-6257-8215

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社電通ライブ 経営企画ルーム 佐藤 TEL：03-6257-8600 <http://www.dentsulive.co.jp>