

2015 年 2 月 17 日

株式会社博报堂

Cybermart Group

面向访日中国观光客的 O2O 解决方案

“CyberGO” 开始启动

联手中国企业 Cybermart Group 共同开发

第一弹，从春节起开始提供将来自中国大陆、台湾、香港的访日游客输送至客户店铺的服务，

株式会社博报堂（东京都港区，董事总经理：户田裕一）联手中国企业 Cybermart Group（中国上海，董事长：Steve Chang）开发了一套将急速增长的访日游客输送到客户店铺的 O2O 解决方案“CyberGO”，并已开始投入使用。

“CyberGO”是一种通过智能电话 APP 软件向来自中国大陆、台湾及香港的访日游客提供家电卖场、餐饮店、药妆店等店铺的信息及优惠折扣券等等，从而促使游客进店购物的解决方案。利用向游客免费出租移动 Wi-Fi 路由器，并结合 APP 软件下载的方式，对数千名游客（※1）进行广泛的信息推送。

“CyberGO”在聚集了多数赴日游客的国内大型旅游资讯网站、航空公司&机场候机楼、金融机构等的地点推出“免费出租移动 Wi-Fi 路由器及免费下载 APP 软件”抽奖活动。在游客出国前便使其成为会员，让游客提前接触到购物信息，在人未到日本前就让其作出要去的店铺和购买商品的决定。除此之外，当会员（游客）抵达日本之后，可根据所处位置进行商店信息的检索、APP 软件也会随时推送打折信息，进一步提高游客访日期间的来店动机。

本解决方案于 2014 年 12 月进行了向东京都内家电大卖场输送游客的测试。游客受优惠折扣券及购物奖励信息的影响来店消费的情况非常多，取得了很高成效。访日游客数量大增的春节（自 2 月中旬起）将成为最大规模的商战期，届时我们将正式推出向众多客户企业输送游客的服务。目前，多家家电大卖场、餐饮店信息提供商、药妆店、百货店等企业已经决定采用本解决方案，并对其寄予厚望。本解决方案在日本的服务覆盖区域计划将于 5 月扩展到关西地区，10 月扩展到北海道。

博报堂与 Cybermart 将 2015 年的输送游客人数目标设定为 70,000 人，将这些游客在客户企业的消费金额目标设定为 70 亿日元。此外，计划 2016 年将吸引访日游客扩大到韩国及东盟各国，不断开拓客户企业及服务覆盖区域，达到 200 亿日元消费金额的目标。

（※1）计划第一弹春节期间访日中国游客达 2000 人/月。今后随服务覆盖区域扩大人数逐步上升。

◆服务提供流程

① 活动告知

通过当地大型旅游资讯网站、航空公司、主要机场候机楼、金融机构、杂志媒体、网络及社交网站等途径，告知我们正在举办访日期间可免费租用移动 Wi-Fi 路由器、购物可享打折优惠的活动，以此进行集客。



② 移动 Wi-Fi 路由器租用，下载专用 APP 软件

通过酒店住宿区域等条件对活动报名者进行抽奖，中奖者即可免费租用移动 Wi-Fi 路由器。中奖游客在飞往日本前可先去当地机场的专用柜台领取移动 Wi-Fi 路由器，下载专用 APP 软件“CyberGO”。



※专用 APP 软件“CyberGo”的初始页面。可向游客推送优惠折扣券信息及各类面向游客的有利信息
※商店信息检索、优惠折扣券显示页面

③ 促进游客到店，通过发放优惠折扣券提高销售

APP 软件获取定位信息后，会向会员推送商店信息。会员也可通过 APP 软件检索区域内的商店、销售的商品信息等内容。同时会显示优惠折扣券信息。

