NEWS RELEASE
2014/03/27

ココカラファイン
ココロ、カラダ、ゲンキ。

女性ユーザーのバイオリズムに合ったクーポンを配信

女性のための健康管理アプリ『ルナルナLite』と連携した デジタルガレージの新型プロモーションサービス「ストリミケーションO2O」でコラボ

株式会社ココカラファイン（神奈川県横浜市 代表取締役社長 塚本厚志）は、株式会社デジタルガレージが開発した新型プロモーションサービス「ストリミケーションO2O」を導入し、人気スマホアプリ「ルナルナ」を運営する株式会社エムティーアイ協力のもと、全国約1,300の店舗で、コスメ・ヘルスケア・日用品などのクーポンを配信し、実店舗への送客、購買促進を図る取り組みを開始致します。

株式会社エムティーアイが、女性の生理周期に基づいたカラダとココロのデータを多く有する『ルナルナLite』の500万人以上のユーザーの“今”を分析し、ココカラファイン店舗で使用することができるクーポンを配信いたします。「人々のココロとカラダの健康を追求し、地域社会に貢献する」ことを経営理念とする当社と、女性の健康をサポートし続けてきた『ルナルナ』と、最新型のO2Oサービスで、ヘルスケア分野における新たな取り組みを進めてまいります。

◆ 実店舗への送客、購買促進効果が期待できる、最新型O2Oサービス

O2O（Online to Offline）とは、オンライン（インターネット）の情報がオフライン（実世界）の購買活動に影響を与えたり、オンラインからオフラインへと生活者の行動を促したりする施策で、スマートフォンの普及により、注目されている効果的な集客、販売促進の手法です。
今回提案する「ストリミケーション（STORY＋COMMUNICATION）O2O」は、オンラインメディア側（『ルナルナLite』）が保有するユーザーの属性、今の心理やカラダの状態などの情報を活用し、ココカラファインで取り扱う商品と高い精度でマッチングさせ、当該商品の割引クーポンをユーザーへ配信するサービスです。
従来のクーポン配信サービスは、全ユーザーへ向けて、同じ情報を一斉に配信するケースがほとんどでしたが、本サービスは、各ユーザーの今の気分やカラダの状態に合わせた商品を個人別にオススメするので、ユーザーも自分に適した情報がくるため興味を示す確率が高く、従来以上の効果が見込めます。「ストリミケーションO2O」は、商品とユーザーの間に購買動機につながるストーリーを創出し、実店舗への送客、購買促進効果が期待できる最新型O2Oサービスです。

◆ 多くの女性に愛用されてきた『ルナルナ』との共創

『ルナルナLite』は、累計500万ダウンロードを超す、生理日・排卵日予測をはじめとする女性のための健康管理アプリです。
女性のカラダとココロは、生理周期によるバイオリズムの変化によって気分や体調、お肌の調子やダイエット効果など、日々変化しています。
今回は、これらの周期をルナルナ独自のロジックにより「月経期」「卵胞期」「黄体期・黄体期後期」の3つに分類し、各ユーザーのバイオリズムに合わせた悩みや美容に効果的なコスメ・ヘルスケア・日用品などの割引クーポンを配信します。
ココカラファインが運営する全国約1,300店舗のドラッグストアで利用できるクーポンを配信することで、実店舗への送客効果を見込んでいます。

＜ 本リリースに関するお問い合わせ ＞
株式会社ココカラファイン 経営企画部 045-548-5937