

NEWS RELEASE

dentsu promotion plus

株式会社電通プロモーションプラス
105-7001 東京都港区東新橋1-8-1
<https://www.dentsu-pmp.co.jp/>

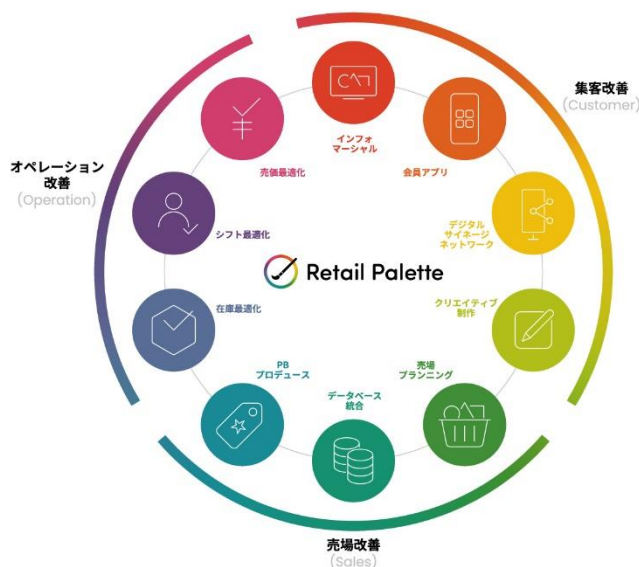
2024年5月16日

電通プロモーションプラス、データに基づく未来予測から ヒット率を高める商品開発支援サービス「PBプロデュース」を提供開始 —マーケットトレンドを捉えた棚づくりまで、購買意向の創出・売上拡大を支援—

株式会社電通プロモーションプラス（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：藤 志保、以下「電通プロモーションプラス」）は、株式会社 Hogetic Lab（本社：東京都千代田区、代表取締役：大竹 諒、以下「Hogetic Lab」）と協業し、流通・小売業が抱える3大課題を包括的に解決するソリューションパッケージ「Retail Palette™（リテールパレット）※1」の売場改善策における、企業の商品開発企画・開発精度の向上を支援するサービス「PB*プロデュース」を開発、提供を開始いたしました。

（*プライベートブランド）

<「Retail Palette™」全体図>



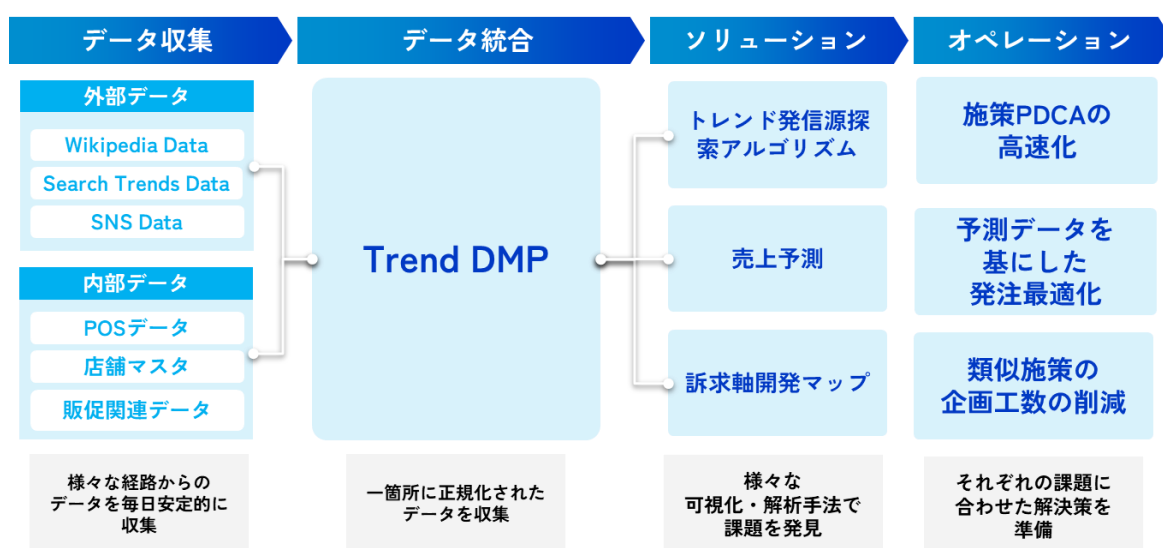
近年、生活環境や人々の意識の変化により消費者の購買行動の多様化は一層進み、複雑化を極めていきます。それに伴いマーケットトレンドの全体像が掴みにくくなり、企業の商品施策においてはヒット率を高め

る開発テーマや商品訴求軸の設定の重要度も増し、経営課題にもなっています。

「PB プロデュース」は、データ分析を強みとする Hogetic Lab が SNS データ、SaaS データや流通・小売業が持つ自社データなどのオンオフデータを収集し掛け合わせてあらゆる角度から読み解き、未来のトレンドを探り当てます。その情報を基に企画化することで、流行を捉えた商品を開発し、収益貢献度の高い商品開発を支援いたします。商品開発軸の設定は全てデータに基づくため、社内稟議の円滑化にも寄与します。

また、電通プロモーションプラスが長年培ってきた販促支援の知見を活かし、マーケットトレンドを捉えた PB 商品での棚づくりを実現します。これまでに複数企業で PB 商品企画の実績がある Hogetic Lab と連携することで、購買意向の創出・売上拡大を支援します。

<「PB プロデュース」の開発プロセス>



電通プロモーションプラスは、これまでキャンペーン運営・店頭装飾・売場改善といった、消費者と商品のタッチポイントとなる売場への誘導や、最終的に購買を促すための売場でのさまざまな施策を行うなど、リテール領域の課題解決を支援してきました。その知見を活かし、リテールメディアの立ち上げを支援する dentsu Japan の社内横断プロジェクト「dentsu retail unit」との連携を図り、グループ各社や協力先各社とともに、流通・小売業界のみならず抱えている課題に合わせてソリューションを組み合わせ、PDCA サイクルを回し、より効果的に課題の解決を支援いたします。



「Retail Palette™」は、電通が提唱する、事業グロースのための次世代マーケティングモデル「Marketing For Growth」の4つのプロセスを、リテール DX の推進を通して実現するサービスです。 <https://www.dentsu.co.jp/news/business/2024/0130-010682.html>

※1 Retail Palette™（リテールパレット）とは：<https://www.dentsu-pmp.co.jp/news/20240410>

〈株式会社 Hogetic Lab〉

- 設立：2020年4月
- 代表者：代表取締役 大竹 諒
- 所在地：東京都千代田区一番町 4-4 THE CROSS 一番町 4階
- 事業内容：データ分析 DX ソリューションの提供
- URL：<https://hogetic-lab.com/>

〈サービスのお問い合わせ〉

株式会社電通プロモーションプラス
ソリューション開発室：加藤、今泉

MAIL：katou-tomotaka@dentsu-pmp.co.jp

〈本件のお問い合わせ〉

株式会社電通コーポレートワン
1C推進オフィス

電通プロモーションプラス 広報担当：小笠原、代田

MAIL：kouhou@dentsu-pmp.co.jp

当社では、現在リモートワークを実施しており、お問い合わせはメールにてお願いいたします。