



革新的なマーケティングで、オンラインとオフラインの店舗を統合

Dalian Wanda Commercial Properties 社

規模: 従業員 62,000 人
 地域: 中国、北京
 業種: 不動産投資および運用



課題:

- ・実店舗での販売を、e-コマース レベルまで引き上げる。
- ・店舗に高度な機能やサポートを提供し、商業スペースでの販売を拡大する。
- ・革新的な新しいマーケティング モデルとマーチャндайзинг モデルを促進する。

ソリューション:

- ・Wanda Plaza の開発事業全体でワイヤレスを使用できるように、シスコ製 AP を導入。
- ・Cisco Connected Mobile Experience (CMX) ソリューションを活用して、顧客の詳細な位置データを取得。
- ・位置データを分析して、顧客行動や好みに関する情報を把握し、インテリジェント マーケティングをさらに推進。

1988 年創業の大連万達 (Wanda Group) は中国最大を競うコングロマリット (複合企業) で、年間 2,900 億元以上の売上げを計上しています。グループの重要な商業用不動産ビジネスを管理しているのが Wanda Commercial Properties 社で、世界最大の商業用不動産企業の 1 社です。Wanda Commercial Properties は Wanda Plaza で有名です。Wanda Plaza は、小売、レジャー、住宅エリアを 1 つの複合施設に統合したもので、中国の大都市の中心部に建設されています。現在、中国全体では Wanda Plaza の開発事業が 109 か所あり、それらを合わせると、世界の地域別不動産では 2 番目に大きな規模となります。

Wanda Plaza の開発事業は、10 年かけて 1 つの店舗から複数の店舗に発展し、最終的に本格的な複合都市になりました。同時に、モバイル インターネットの急速な発展と、スマートフォンなどのモバイル端末が広く普及したことで e-コマースは拡大を続けています。

オンライン ストアの顧客が急増する中、従来の実店舗の売上は大幅に減少しています。これらのオフライン ストアに必要なことは、新しいテクノロジーをどのように活用すれば、人々の行動、場所や嗜好に関する情報を有用なデータに変換できるかを理解することです。実店舗でこれらのデータを分析することで、新たなビジネス モデルを開拓し、オフライン (実店舗) での売上を促進できるようにします。

オンラインとオフラインの取引をつなげる

Wanda Plaza の複合施設で成長を促進するため、Wanda Commercial Properties 社は、オンラインからオフライン (O2O) への誘導を強力に推進しており、e-コマース プラットフォームとオフライン店舗を統合しています。同社は、Wanda Intelligent Plaza O2O プロジェクトを試験的に実施しています。このプロジェクトの目標は、モバイル インターネット、O2O、ビッグデータ、クラウド コンピューティング、クラウド ペイメント、インターネット マーケティングなどの各技術を単一のビジネス ソリューションに統合することです。

このプロジェクトの重要な要素の 1 つはワイヤレス接続です。ワイヤレス接続によって、Wanda Plaza 内で買い物客がワイヤレス接続ができるようになるだけでなく、買い物客の屋内位置情報 (店舗への入退室時間を含む) を追跡できるようになります。このデータを分析することによって、Wanda Plaza 内ではオンラインとオフラインのショッピング エクスペリエンスを統合できるのです。

シスコ製品を活用した接続

22 Wanda Plaza ビルディングの O2O プロジェクト第 3 フェーズで、同社は厳格な審査プロセスを経て Cisco Connected Mobile Experiences (CMX) ソリューションの採用を決定しました。カスタマイズされたシスコ ソリューションに、シスコのワイヤレス テクノロジーの強みを統合し、CMX ソリューションを活用することで、Wanda Plaza 全体のワイヤレス アクセス ポイントから正確な位置データを取得できます。

Wi-Fi データの収集、マイニングや分析を通して、Wanda 社が顧客の消費行動や共通傾向などを把握し、顧客をより正確にセグメント化できるようにします。



Wanda Plaza 社では、Cisco Connected Mobile Experience を活用して商業用不動産を変革

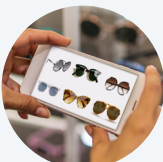
デジタル テクノロジーを導入した Wanda Commercial Properties 社



カスタマイズしたマーケティング情報を買
い物客に提供し、来店を促進して、ショッピ
ング エクスペリエンスを改善



ビジネス インテリジェンスを活用し
て商業用不動産の価値を増大し、
成長を促進



オンラインツーオフライン (O2O) の実践に関
わる業界リーダーとして、オンラインとオフ
ラインのショッピング エクスペリエンスを統合

Wi-Fi データの収集、マイニングや分析を通
して、Wanda 社が顧客の消費行動や共通傾
向などを把握し、顧客をより正確にセグメン
ト化できるようになります。消費者グループ
ごとに異なる関心事や趣味を特定すること
で、それに基づいたターゲット マーケティ
ング計画を立案できます。新しいマーケティ
ング ビジネス モデルでは、こうした分析情報
を活用して顧客にカスタマイズした情報を
提供することで、消費の促進、顧客エンゲ
ージメントの強化、ショッピング エクスペリ
エンスの向上などを実現します。これらの高度
なサービスによって、実店舗の来客数が増
え、商業用不動産を大きく成長できます。そ
れが、買い手をさらに引きつけるという好循
環につながります。

革新的なコラボレーション

大連万達グループは、シスコとのコラボレ
ーションを高く評価しています。シスコは業界
をリードするソリューション プロバイダー
として、優れたテクノロジーとグローバル

の実績に基づく O2O モバイル インター
ネット ソリューションを Wanda Commercial
Properties 社に提供しています。同社は業界
リーダーとして、革新的な O2O プロジェクト
を通じて今後もシスコとのコラボレーショ
ンを続け、商業用不動産を変革して付加価値
を高めながら、カスタマー エクスペリエ
ンスを向上させていきたいと考えています。

シスコは、革新的イノベーションと顧客中心
のコンセプトによって、同社の商業的価値の
向上に貢献できるよう長らく尽力してきまし
た。大連万達グループの O2O プログラム
ネットワークは、デジタル テクノロジーをイン
テリジェント ソリューションにうまく適用でき
た成功例です。シスコは、将来的に拡大してい
くユーザ ニーズに合わせて最先端の製品や
テクニカル ソリューションを提供することで、
同社における今後のプロジェクトにも貢献し
ていきます。

©2018 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco, Cisco Systems、およびCisco Systemsロゴは、Cisco Systems, Inc.またはその関連会社の米国およびその他の一定の国における登録商標または商標です。

本書類またはウェブサイトに掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。

「パートナー」または「partner」という用語の使用は Cisco と他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(1502R)

この資料の記載内容は2018年01月現在のものです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。