

ホームセンターにおけるデジタルサイネージ

店舗面積が広く、品揃えが超多品種に及ぶホームセンターの店内においては、

お客様が目的の商品を探しやすく、潜在的なニーズを掘り起こす購買トリガーツールとして活用できます。

メイン導線への設置イメージ（消費喚起）

店内の主導線や出入り口付近に設置して、多種多様な商品棚への誘導や潜在ニーズの気づき、各種サービスの認知・購買促進に繋がります。

各商品エリアへの誘導

潜在ニーズ喚起

キャンペーン/フェア訴求



各商品カテゴリーエリアでのMD販促に活用

各商品カテゴリーエリアでは、MD対象商品の利用シーン提案や機能説明を配信することで、お客さまに商品を手にとらせませます。

MD販促

商品説明

利用シーンの提案



各種サービス販促に活用

リフォームなど各種サービスの訴求およびカウンターへの誘導や、店頭サービス/イベント等の告知で店舗利用機会を増やします。

各種サービス訴求

店頭サービス認知

店頭イベント告知



リコーが選ばれる理由

- クラウド型なので簡単・低価格で導入が実現
- すぐ使える無料テンプレートが約600個
- 充実した機能により、きめ細かな配信運用が簡単
- 活用設計、効果検証のコンサル対応も可能



RICOH Digital Signage
For Sales growth

Introduction for **Home center**



ホームセンター向けテンプレートの一例

下記以外にも多種無料でご利用いただけるPPTの動画テンプレートをご用意しています。PPTでテキストや写真を入れ替えるだけで簡単に自社コンテンツが作成できます。

※Microsoft PowerPointは、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
※上記テンプレートは、PowerPoint 2013以降 (Windows版) のバージョンの使用を推奨しております。

ホームセンター向け
リコーサイネージソリューション

- 各マグネットへの誘客に。
- リフォーム関連拡販に。
- 地域密着販促に。
- DIY市場拡大施策に。

RICOH imagine. change. 株式会社リコー
東京都中央区銀座8-13-1 〒104-8222

<http://www.ricoh.co.jp/signage>

リコー製品に関するお問い合わせは下記のダイヤルで承っております。

イチイチ

リコーテクニカルコールセンター **0120-892-111**

●受付時間: 平日(月~金) 9時~17時(祝祭日、弊社休業日を除く)
※お問い合わせの内容は対応状況の確認と対応品質の向上のため、録音・記録をさせていただきます。
※受付時間を含め、記載のサービス内容は予告無く変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。
<http://www.ricoh.co.jp/contact/>
■リコーにご提供いただいたお客様の個人情報の取り扱い方針については、当社ホームページでご確認いただけます。

●お問い合わせ・ご用命は...