

欲しい店舗情報を提供

サイト開設、メール配信も

システム開発のアイズテック(小山市犬塚二丁目、稲葉健二社長)は、飲食店を中心に県内の店舗情報などを集めたインターネット上のサイト「Webie(ウェブル)」を開設し、本格展開を始めた。店側が最新情報を更新すると、情報を欲しい登録者だけに自動メール配信する機能を備えた。稲葉社長は「不特定多数の人への広告に比べピンポイントで情報発信でき、広告効果が高い。顧客の囲い込みにもなる」としている。

Webieは「買う」「食べる」「美容」などカテゴリに分かれている。店舗や企業がサイト内に「マイページ」を開設、その中でブログを公開したり、商品やセール情報を掲載する。ネット上で情報交換できる「ソーシャルネットワーキングサービス(SNS)」を取り入れていることから、会員登録すれば、店や会員同士のやりとりが可能。客との距離が近くなり、顧客の囲い込みにつながるメリットがある。

「RSS(リッチ・サイト・サマリー)」機能により、店側が最新情報を更新するたびに、登録客に更新内容がメールで自動配信される。「従来のメールマガジンなどは違い、欲しい人に欲しい情報だけが届く仕組み」(稲葉社長)という。SNSの参加者を限定することで、会社内の業

務連絡としても使える。利用料は月一万円。一契約につき十コミュニティを作ることができる。メールの自動配信は延べ二百人までで、月に何度配信しても料金は同じ。

稲葉社長は「独自にシステム開発をすれば多額の費用が掛かるが、気軽に利用できる価格設定にした。バーチャルとリアルをつなげ、顔の見えるネットサービスを目指したい」としている。

顧客拡大を狙う店舗などをターゲットに、二〇一〇年までに千五百件の契約を目指す。

「マイページ」を開設、その中でブログを公開したり、商品やセール情報を掲載する。ネット上で情報交換できる「ソーシャルネットワーキングサービス(SNS)」を取り入れていることから、会員登録すれば、店や会員同士のやりとりが可能。客との距離が近くなり、顧客の囲い込みにつながるメリットがある。