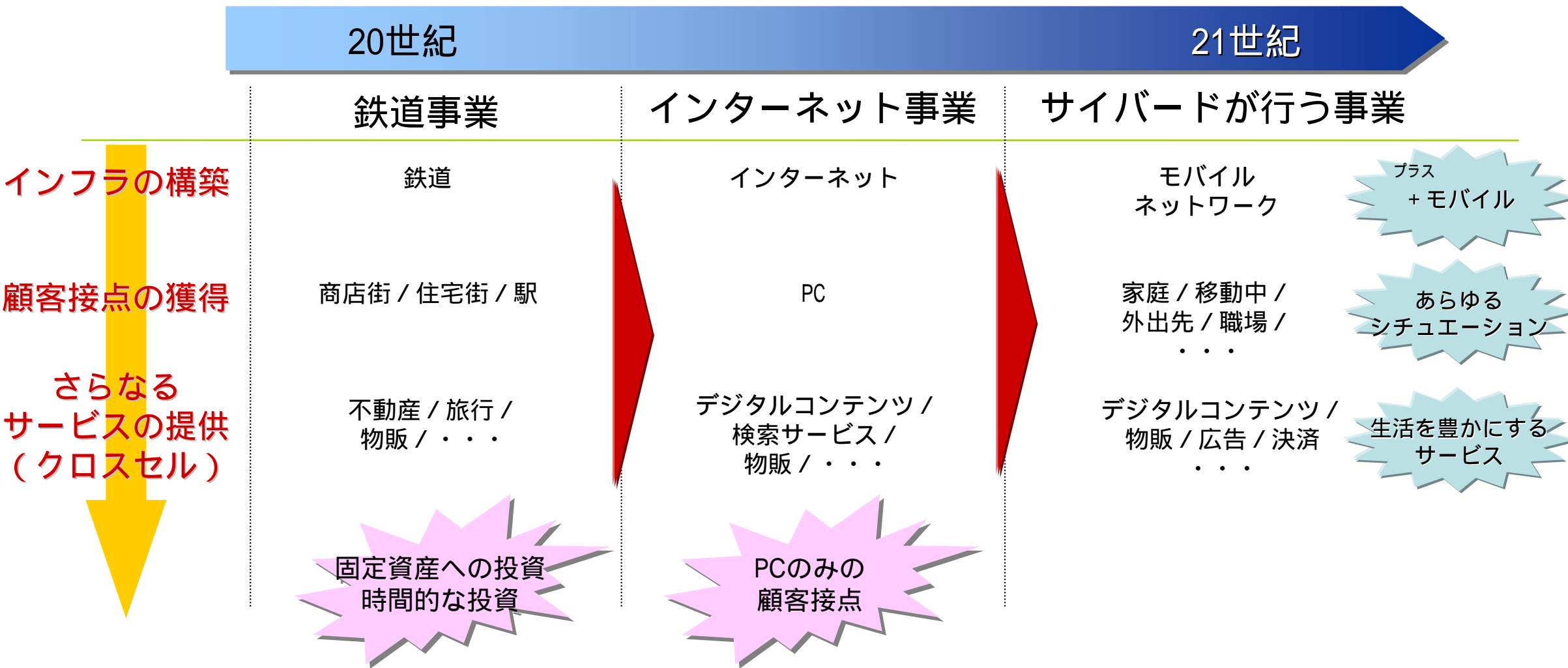


21世紀企業の成功条件

従来よりビジネスの成功パターンは「顧客接点の獲得」と「クロスセル実現」にありましたが、サイバードはその成功パターンを踏襲し、更にこれまでのどの事業よりも多くの顧客接点（シチュエーション）を獲得することで、新しい21世紀型の事業モデルの構築を目指します。



電鉄会社の例： 80年で10兆円以上の投資を行い、500万人の沿線住民（会員）を獲得、売上1.2兆円を達成

モバイルにおける顧客接点(シチュエーション)

携帯(モバイル)は誰もが持ち歩く唯一のネットワークメディアであり、生活のあらゆる場面で顧客との接点を持っています。

朝

起床

- ・アラーム
- ・ウェイクアップコール
- ・ウェイクアップメール

予定の確認

- ・スケジュール表
- ・予定のリマインド

天気・ニュース確認

- ・クリッピングサービス

昼

通勤通学(交通)

- ・時刻表/乗換案内
- ・定期券・乗車券
- ・渋滞情報
- ・地図
- ・暇つぶし系ゲーム
- ・TV(1セグ放送)
- ・ニュース

入館証の利用

- ・ID
- ・勤務時間管理

情報検索

- ・新聞
- ・雑誌

食事

- ・レストラン
- ・出前

会員証の利用

- ・ポイント
- ・クーポン

応募・投票

- ・キャンペーン
- ・議決権行使

施設予約

- ・空席状況確認
- ・オンライン予約

チケット購入

- ・電子チケット

ショッピング

- ・コンビニ
- ・CD/DVD
- ・通販
- ・POP
- ・街頭広告

帰宅

- ・鍵

夜

テレビ視聴

- ・番組表(EPG)
- ・リモコン&OnePush

サイバードは、顧客の様々な生活シチュエーションに + モバイルすることで「便利さ、楽しさ」を提供し、その顧客接点を通して真に顧客のニーズに合致した様々な情報・サービスを提案していく「シチュエーションマーケティング企業」を目指します。

シチュエーション・マーケティング企業

