

～ヒット商品ランキングのトレンド当てに挑戦！～
**2015年1月のビール系飲料ランキングを当てると
 amazonギフト券をプレゼント！**
「レシーポランキング予想クイズ」キャンペーンを実施

フィールドマーケティング支援サービスを提供するソフトブレイン・フィールド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：木名瀬博）は、株式会社クレディセゾンとの共同事業である「Point of Buy (R) 購買理由データ」をもとに、いつものお買い物に役立つ情報を発信するレシートポータルサイト「RECEIPO（レシーポ）」（receipo.com）を運営しています。

今回、より皆様のお買い物に役立つ情報を発信していくために、「RECEIPO」で公開しているランキングを拡大するとともに、これを記念して誰でも簡単に参加できるオープンキャンペーン「レシーポランキング予想クイズ」を2月6日から実施しています。

全国の消費者から集めたレシートでランキング！日本で唯一のレシートポータルサイト「RECEIPO」

UPDATE INFORMATION
 ▶ 2015/01/19 12月のランキングを公開しました
 ▶ 2014/12/15 11月のランキングを公開しました

アンケートに答えてポイントGET!!
 さぐにレシート投稿でポイントアップ!

レシーポで検索

レシーポでなにができる? レンキングを当ててみよう! あなたも挑戦してみよう!

RECEIPO RECEIPT + PORTAL

レシーポでなにができる?
 ～お買い物上手への道～
 ✓ RECEIPOのキャンペーン情報をチェック!
 お買い物に関する最新のNEWSが満載! 注目商品や人気サービスのお得な情報やプレゼントがもらえるかも! ?
 ✓ お買い物前にRECEIPOをチェック!
 今人気の商品を実際の購入者がなぜ買っているかをチェック! 気になる商品や、話題の商品の役立つお買い物情報が事前にGETできるかも! ?

2015年1月のレシーポの「**ビール系飲料ランキング**」
第3位のブランドは?

クイズ応募フォームから必要項目を入力してビールのブランドを選ぶだけ!!

レシーポランキング予想クイズキャンペーン画面イメージ「RECEIPO (<http://www.receipo.com>)」

レシーポでは2014年10月のサイトオープン以来、食品、飲料、日用品等普通の生活に密着した商品約60カテゴリ及び、ファストフードやファミレスなど約200チェーンのサービスについて毎月ランキングを発表してきました。さらに、2015年1月よりランキングの表示順位を拡大し、売れ筋の商品だけではなく、話題の新商品や、ランキング急上昇中のトレンドのアイテムまで、各商品のランキングとその購入理由がわかるようになりました。

「レシーポランキング予想クイズ」は、SBF が指定するカテゴリ・順位に何の商品・ブランドがランクインするかを当てるクイズとなっており、簡単なフォームを入力することで誰でも気軽にランキングを予想できるコンテンツです。ユーザーは「レシーポランキング予想クイズ」に参加することで、売れている商品やトレンドのアイテムがわかる「レシーポランキング」の特徴に触れるだけでなく、参加者自身が「トレンドを当てる」楽しみを味わうことができます。

■キャンペーン概要

<レシーポランキング当てクイズ参加方法>

「RECEIPO」サイトトップより、「レシーポランキング予想クイズ」キャンペーンバナーをクリック。クイズ申し込みフォームに入力後、1月のビール系飲料ランキングで「3位」にランクインする商品を予想して送信することで、エントリーできます。

<プレゼントの内容>

Amazon ギフト券 500 円分

<プレゼント当選人数>

10 名

<キャンペーン期間>

2015 年 2 月 6 日～2015 年 2 月 15 日

<抽選結果発表>

期間中、当社スタッフによる厳正な抽選により当選者の方を決定します。
当選発表は当選メールの配信をもってかえさせていただきます。

■「RECEIPO」とは

「RECEIPO（レシーポ）」は、買い物時に渡される「レシート」を「購入／利用証明書」と位置付け、“実際に商品を買った／利用した消費者”のデータに基づくランキングとその購入理由を掲載するレシートポータルサイトです。一般的には買い物後、すぐに捨てられてしまう「レシート（RECEIPT）」を「入り口（PORTAL）」に、普段の買い物に役立つ情報が得られるサイトとなっています。

■今後の展開

SBF では、「RECEIPO（レシーポ）」を、レシートを基軸にあらゆる情報を探そうとできるレシートポータルサイトと位置付けています。今回、「RECEIPO」初の試みとして、ユーザー参加型オープンキャンペーンを実施しましたが、今後も、ヒット商品のお役立ち情報発信にとどまらず、新商品の購入理由やレシートを基軸にしたユーザー参加型のコンテンツなど、様々なサービスやコンテンツを充実させることで、レシートポータルサイトとしての魅力を高めていきます。

【サービス概要】

■サービス名：レシートポータルサイト「RECEIPO」

■URL：http://www.receipo.com

※¹Point of Buy®データベースについて

Point of Buy®データベースは、SBF と（株）クレディセゾンが 2013 年 1 月よりスタートした共同事業です。（株）クレディセゾンの運営するポイントサイト「永久不滅.com」会員と、「履歴書情報」のある SBF 登録会員「キャスト」で構成された、本人認証度の高い全国の消費者約 11 万人（2014 年 10 月現在）から実際に購入/利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービスごとの利用証明（レシート）を通して集計したショッピングインサイトのデータベースです。

同一個人（シングルソース）から、「消費行動」に関わる複数種類のデータを収集。ショッピングの行動結果からリアルなショッピングの実態に直接迫り、マーケティング戦略に不可欠なデータを、“より精度を高く” 企業・メーカーに提供しています。

集計対象カテゴリは、消費財 60 カテゴリ・約 6000 ブランド、飲食利用 10 カテゴリ・約 200 チェーン（2014 年 10 月現在）。全ての利用証明に購入/利用理由（フリーコメント）がデータ化されています。

※²「レシートで貯める」について

「レシートで貯める」は、（株）クレディセゾンの運営するポイントサイト「永久不滅.com」の会員を対象に SBF が展開するサービスです。普段の買い物で購入した食品・飲料、外食チェーンの利用についての「購入/利用理由アンケート」で、実際に購入した商品の購買理由などを回答し、その商品のレシート画像を送ると、対価としてクレディセゾンが運営するポイントサイト「永久不滅.com」で使用できるポイントを付与しています。

※³「レシート de ポイント」について

「レシート de ポイント」は、SBF が登録会員「キャスト」に提供しているサービスです。普段の買い物で購入した食品・飲料、外食チェーンの利用についての「購入/利用理由アンケート」で、実際に購入した商品の購買理由などを回答し、その商品のレシート画像を送ると、現金や当社が提供するプレゼント、Amazon ギフト券、iTunes ギフト、Pex ポイントギフトなどと交換できる SBF ポイントが貯まります。

【消費者が Point of Buy®データベースに参加するには】

Point of Buy®データベースに参加するには、（株）クレディセゾンの運営するポイントサイト「永久不滅.com」の会員として「レシートで貯める」に登録するか、下記の URL から SBF にキャスト登録する必要があります。

・パソコン・スマートフォン用登録 URL：

<http://www.sbfield.co.jp/campaign/receipt/index.html>

上記 URL からキャスト登録いただいた方には、ご希望に応じて、当社からお仕事情報を配信いたします。

【ソフトブレン・フィールド株式会社 会社概要】

ソフトブレン・フィールド株式会社は、ソフトブレン株式会社（市場名：東証1部・4779、本社：東京都中央区、設立年月日：1992年6月17日、代表取締役社長：豊田浩文）のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約50,000名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など110,000店舗以上をカバーし、営業支援（ラウンダー）や市場調査（ミステリーショッパー、店頭調査など）を実施しています。

当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業として独立しました。

本社所在地：東京都港区赤坂3-5-2 サンヨー赤坂ビル5階

設立：2004年7月

資本金：151,499,329円

代表取締役社長：木名瀬 博

URL：<http://www.sbfield.co.jp/>

【キャンペーンに関するお問い合わせ先】

レシーポランキング予想クイズキャンペーン事務局 市村（いちむら）

TEL：03-6328-3645 FAX：03-6328-3631

MAIL：campaign@sbfield.com

【報道関係お問い合わせ先】

広報室 柳原（やなぎはら）/具志堅（ぐしけん）

TEL：03-6328-3630 FAX：03-6328-3631

MAIL：solution@sbfield.com