

2012年2月10日

報道関係者各位

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

GDO、Facebook からゴルフ場を選べるソーシャルコマースをスタート ～国内初※1のロコミ促進機能「いい！」ボタンで、ゴルフ場選びをサポート～

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を展開する株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(本社:東京都港区、代表取締役社長:石坂信也、以下 GDO)は、2月10日よりFacebook 上でソーシャルコマースを展開できるソフト「ReBuy(リバイ)」を導入し、Facebook からゴルフ場選びができるアプリサービスを展開いたします。

このアプリは、Facebook 上で全国約 1,800 コースのゴルフ場を閲覧することができ、ユーザーは Facebook 上からゴルフダイジェスト・オンラインの予約ページに移動し、お気に入りのゴルフコースの予約ができます。また、Facebook 上にある「友達に相談」ボタンで、友達に対してゴルフ場に関する情報を相談可能です。さらに国内初のロコミ促進機能「いい！」ボタンを使うことで、ユーザー同士がソーシャルメディア上でゴルフ場に関するコミュニケーションを図ることができ、ニーズに合わせたゴルフ場を選択することが可能です。

■ReBuy ショップイメージ画像



■国内初※1の「いい！」ボタンのバリエーション(6種類)

- 「一緒に行こう！」
- 「また行きたい！」
- 「行ってみたい！」
- 「気になる！」
- 「連れてって！」
- 「今度行く！」

※1:ビルコム調査(2012年1月31日現在)



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

■ GDO の導入背景

GDO は Facebook ページ上に、現在約 31,000 名のファン(GDO 公式&ニュース編集部)が存在しており、ファンから発信される口コミの拡散力と、ゴルフ場予約サービスの活用に期待をし、導入を決定いたしました。最初はゴルフ場予約のサービスのみになりますが、将来的には他サービスの展開も検討を行い、ゴルファーの皆様とのさらなるゴルフライフのサポートを目指していきます。

■ ソーシャルコマースアプリ「ReBuy(リバイ)」とは

2012 年 2 月 2 日にデジタルエージェンシー ビルコム株式会社(<http://www.bil.jp>)が開発した、Facebook 上でショップが開店できるソーシャルコマースアプリです。「友人とのつながり」を生かしたソーシャルコマース用アプリとして、国内初の口コミ促進機能となる「いい！」ボタンを搭載し、ソーシャルネットワークを活用したサービス提供を図ります。

■ GDO が ReBuy に期待すること

ユーザーが行う「いい！」ボタン発信により個人間がコミュニケーションを行うことで、より情報の信頼性が増し、ゴルフ場の信頼度の高い情報が拡散することを期待しています。また、カスタマイズされた 6 つの「いい！」ボタンを活用することにより、コースの細かなレビューと、評価を行うことが可能となります。

GDO は、本サービスの提供により、今後ともゴルファーにとって快適なゴルフライフを提案していくと同時に、ゴルフの楽しさ・素晴らしさをより多くの人々へ伝えてまいります。

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO) www.golfdigest.co.jp

『リテールビジネス』(ゴルフ新品中古用品販売)、『ゴルフ場ビジネス』(ゴルフ場予約サービス、ゴルフレッスン予約サービス、ゴルフ場向け B2B サービス)、『メディアビジネス』(ゴルフメディア、広告事業・モバイル事業)の 3 事業を展開。インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を実現。GDO クラブ会員 192 万人(2011 年 12 月末)、月間ページビュー数 1 億 5 千万 PV※。東証マザーズ上場(2004 年 4 月)。
※過去最高数値

■ 報道関係からのお問い合わせ先 ■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
マーケティング部 PR/プロモーションチーム 岩井
pr@gdo.co.jp TEL03(5408)3147