

# スポーツ業界における One to Oneマーケティング事例

スプリームシステム株式会社



## 事業概要

全国約30の店舗とECサイトにて、  
登山とスキーを中心にアウトドア用品を  
販売する企業

## 販売チャネル

主にECサイト・店舗

## 会員数

100万人以上





## 目的

顧客セグメント毎にきめ細かくフォローや販促を実施し、  
不要な値引きを減らし、店舗への再来訪や、ECショップでの再購入の実現。

## 課題

購買データに商品マスタ、顧客マスタが紐づいておらず、会員の購買履歴を分析する  
仕組み・体制が不十分であった。また分析結果を元にした顧客セグメント毎の  
One to Oneコミュニケーションが実現出来ていなかった。

## 実施実行

### データ統合

店舗・EC・アプリのデータを統合し基盤の構築

### 顧客セグメント毎の配信

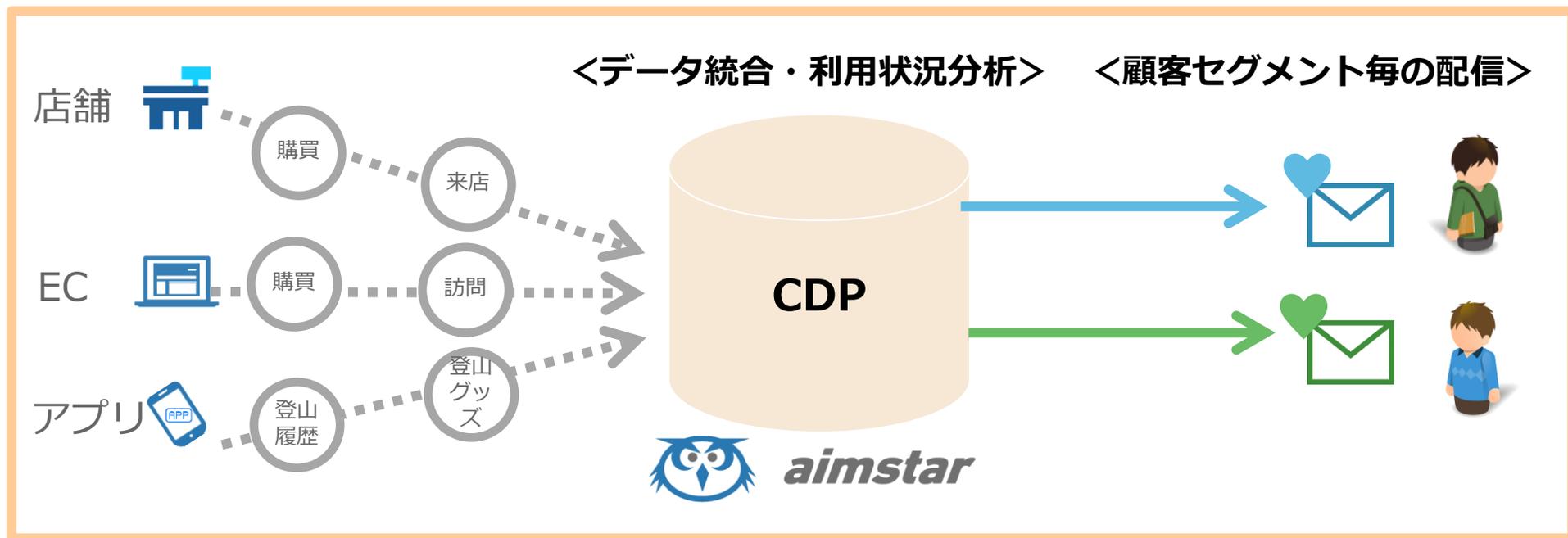
ユーザスキルレベル別プログラム

登山当日に買い忘れプログラム



## 概要

店舗・EC・アプリのデータをCDP機能を要したaimstarに統合し、顧客基盤を構築。全チャネルをまたいだ顧客の行動・購買履歴を分析し、顧客セグメント毎の配信を可能に。





# ユーザスキルレベル別プログラム

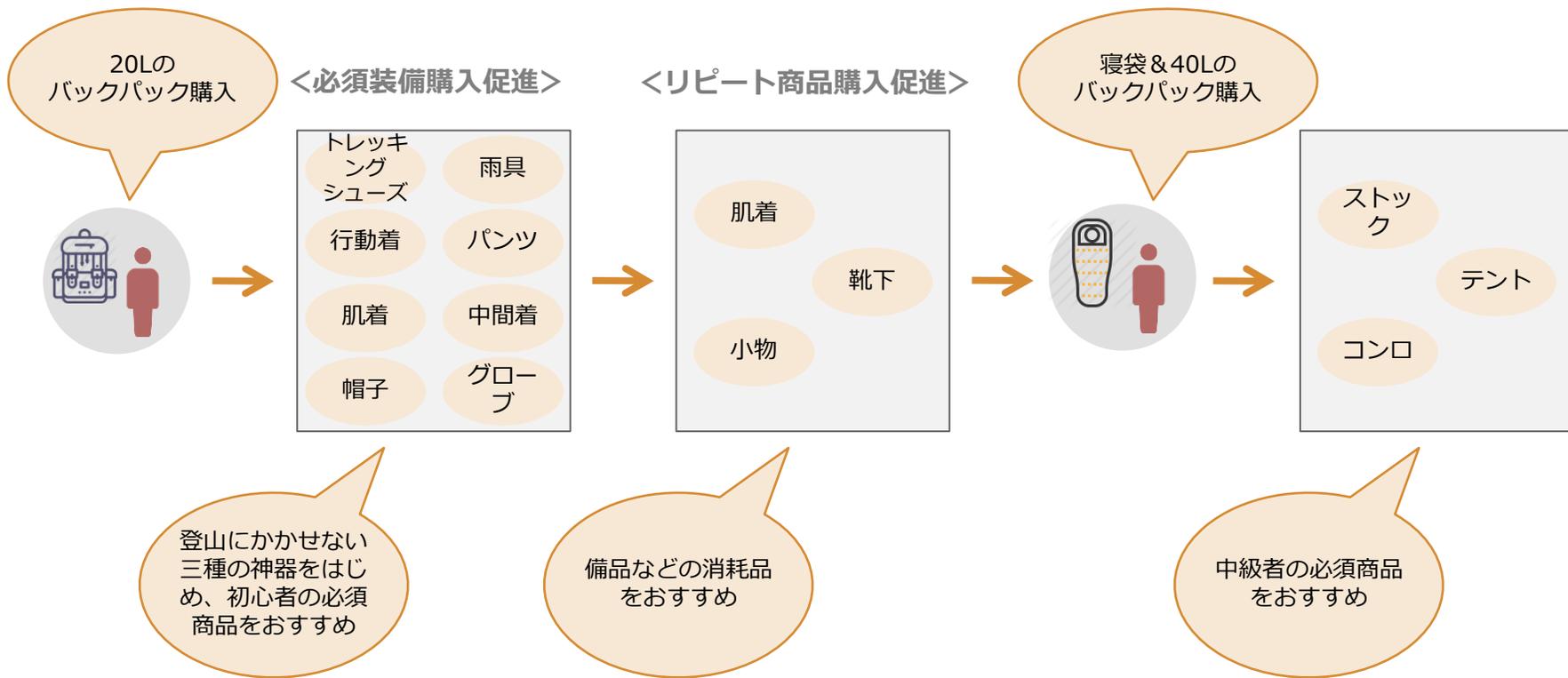
## 概要

購入した登山グッズや購入回数、登山履歴から、ユーザースキル後に「初心者」「中級者」「上級者」の3つに定義。ユーザースキルに応じた商品を案内。

### シナリオスタート

### 初心者向けシナリオ

### 中級者向けシナリオ





# 登山当日に買い忘れプログラム

## 概要

アプリデータから取得した登山予定情報（場所・日程）と、“現地の天気予報”から、必要な商品や、忘れがちのグッズを案内。当日に案内する場合、登山予定の近隣ショップをご紹介します。

### 登山登録

### 登山前日~当日

アプリで登山する山の登録



<現地の天気予報に応じて案内>



レインジャケット

靴下

バックカバー



<忘れがちグッズ案内>

ヘッドランプ

防寒ウェア

替着



登山予定の山の近隣ショップのレインウェアや消耗品をオススメ



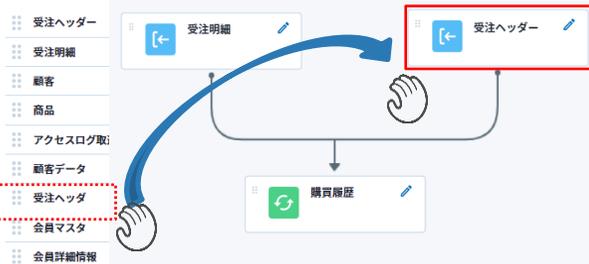


オムニチャネルにも対応し、データ統合・分析・施策実行まで可能なAll in Oneソリューションです。  
データを活用し顧客のエンゲージメントを高め、LTV向上を実現します。

## point 1

システム部に依存せず、  
オンライン・オフライン  
データ統合を簡易に実現

ドラッグ&ドロップで  
顧客軸でデータ統合！



など

## point 2

100種類以上の  
分析テンプレートを用い、  
深い顧客分析を実現

顧客購入行動把握の  
テンプレート例

- |               |                |
|---------------|----------------|
| 顧客別売上分析       | N回目購入属性別分析     |
| RFM分析         | 初回購入属性別リピート分析  |
| 購入転換率・タイミング分析 | 購入/サイトアクセスRF分析 |
| 顧客ポートフォリオ分析   | 顧客別定期契約リスト     |
| 顧客ポートフォリオ推移分析 | 顧客別初期/直近売上分析   |
| RFMセグメント推移分析  | 顧客別リピート間隔分析    |
| 初回購入月別レポート分析  | 顧客別メイン購入商品分析   |
| RFMリピート率分析    | 顧客別メイン購入属性分析   |

など

## point 3

4つの観点から、  
AIがOne to One  
メッセージを自動化

Target



Offer



Timing



Channel





スポーツ業界にて、One to Oneマーケティングを通じて、  
顧客とのエンゲージメント向上を実現されたい方はぜひご相談ください

## aimstar製品ページ

<https://aimstar.net/>

aimstarの製品ページでも資料請求・お問い合わせができます。  
資料の郵送も承ります。

### 電話でのお問い合わせ

**03-5956-3426**

平日9:00～17:00

### メールでのお問い合わせ

[info@supreme-system.com](mailto:info@supreme-system.com)

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を  
ご記入の上、お問い合わせください

