

子供の成長に合わせた One to Oneマーケティング施策

スプリームシステム株式会社

1.事例企業の紹介

2.お客様との関係値を構築するために

3.aimstarを活用した関係構築方法

4.aimstarの紹介



事業概要

全国約80の店舗とECサイトにて、
子供服を中心に販売するアパレル企業

販売チャネル

主にECサイト・店舗

会員数

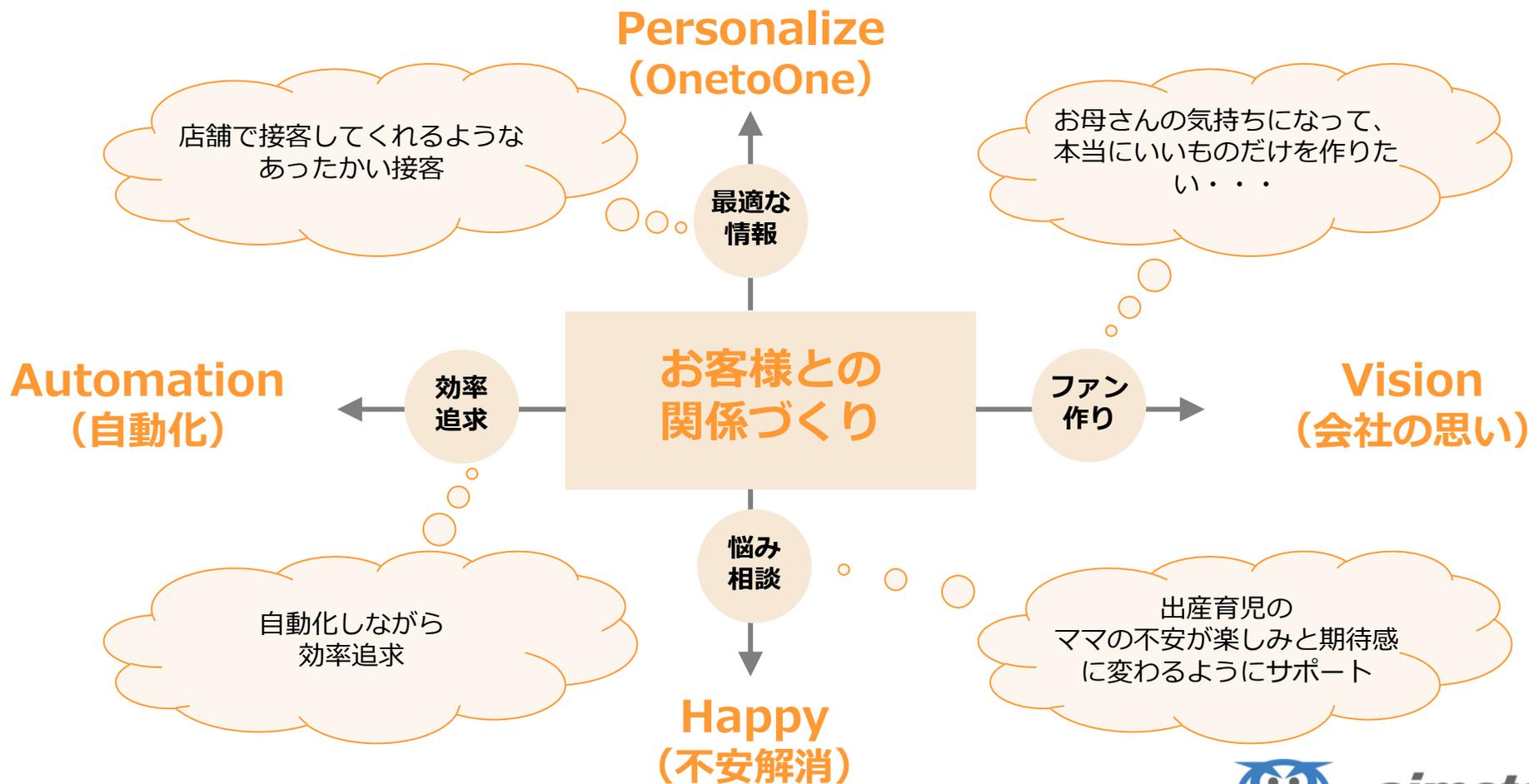
35万人以上





お客様との関係値を構築するために

一方的な販促ではなく、お客様との関係を作りをするために、4つの観点を満たすコミュニケーションをめざしていました。





お客様との関係値を構築するためのaimstarでの実施シナリオ

お客様との関係構築に向けて、4つの観点を満たす2種類のシナリオを実施。
一度設定することで、2回目以降は自動で配信されるため、効率化も実現。

Automation

Personalize

Happy

Vision



子供の成長
連携シナリオ

子供の成長に合わせた情報を発信。
それぞれの時期の感情やニーズにそった情報を発信することで、お母さんの不安を解消をサポート。

顧客の行動
連携シナリオ

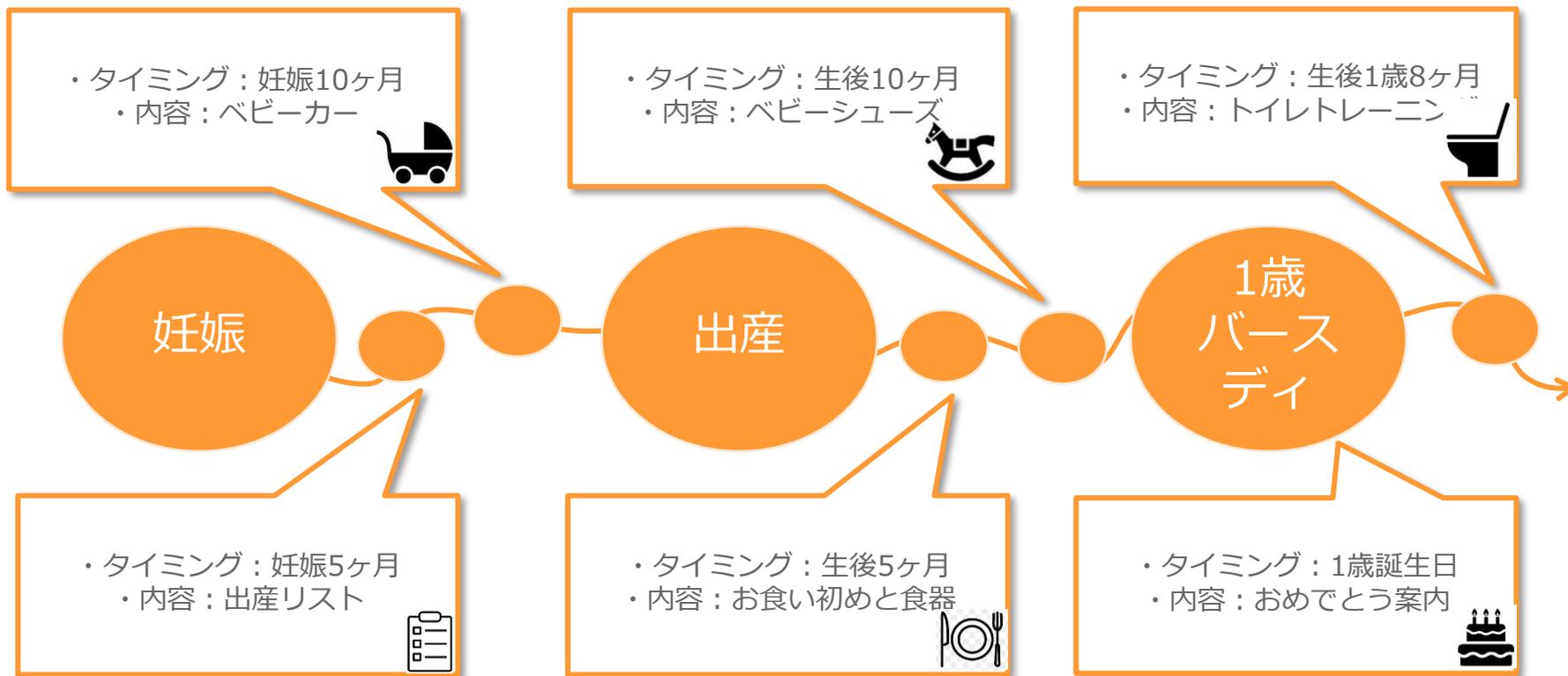
Websiteや店舗来訪データをもとに、
One to Oneで、その人に本当に必要な情報を発信。





子供の成長に合わせたレコメンド型コミュニケーションを実施。
 同年代の子どもがいる先輩ママの人気ランキングや、お悩み解消コンテンツ
 など、お母さんの気持ちによりそった人間味のある案内を実施。

<コミュニケーション例>



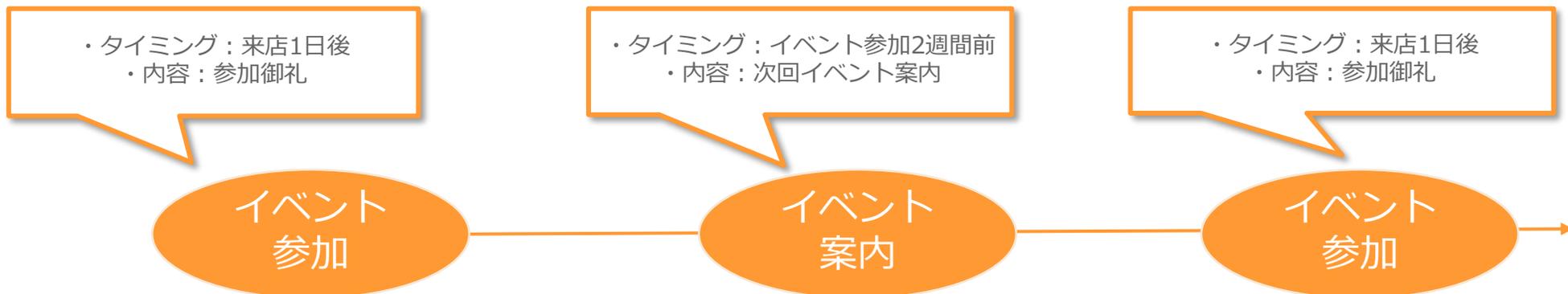


店舗/Web上での行動データから、
お客様のニーズをトリガーにコミュニケーションを実施。
 一般的なカート放棄商品と関連商品のレコメンドではなく
商品の選び方などを記載することで関係性を深めていく。

<Website上の行動活用 例>



<店舗の行動活用 例>





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

オンライン・オフライン
データ統合を簡易に実現し、
オムニチャネル施策を実現

ドラッグ&ドロップで
顧客軸でデータ統合！



point 2

豊富な分析・シナリオテンプレート
を多数搭載し、
搭載し、早期に改善

購入の後押しを行う
シナリオテンプレート例

再入荷お知らせ	閲覧放棄
カート放棄	閲覧放棄(在庫僅か)
カート放棄(値下げ)	閲覧放棄(値下げ)
カート放棄(在庫僅か)	限定クーポン(シークレット)
お気に入りアイテム(値下げ)	限定クーポン(パースデー)
お気に入りアイテム(在庫僅か)	クーポンリマインド
購入フォロー (おすすめ/レビュー/コード)	ポイント期限切れ前リマインド

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





お客様に合わせてOne to Oneマーケティングを実施し、
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

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

