



メール経由の**売上 6 倍！**
ペットの種別や日齢に応じた
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



事業概要

ペットフードを中心に
ペット用品の製造・販売を行う企業

販売チャネル

主にECサイト・店舗

会員数

非開示

売上

非開示



目的

ペットの種類・日齢をもとに顧客満足度を高めるためのシナリオ強化

実施実行

会員登録の 経過日数に応じたシナリオ

販促目的のメールを控え、ブランド価値理解を促し、疑問や不安を払拭させるためのフォロー施策を実施。

ペットの種類や日齢に 応じたシナリオ

複数ストアを利用しているユーザーのLTVが高いことが分析で明らかになったため、ストアを横断したOne to Oneコミュニケーションを実施。

改善結果

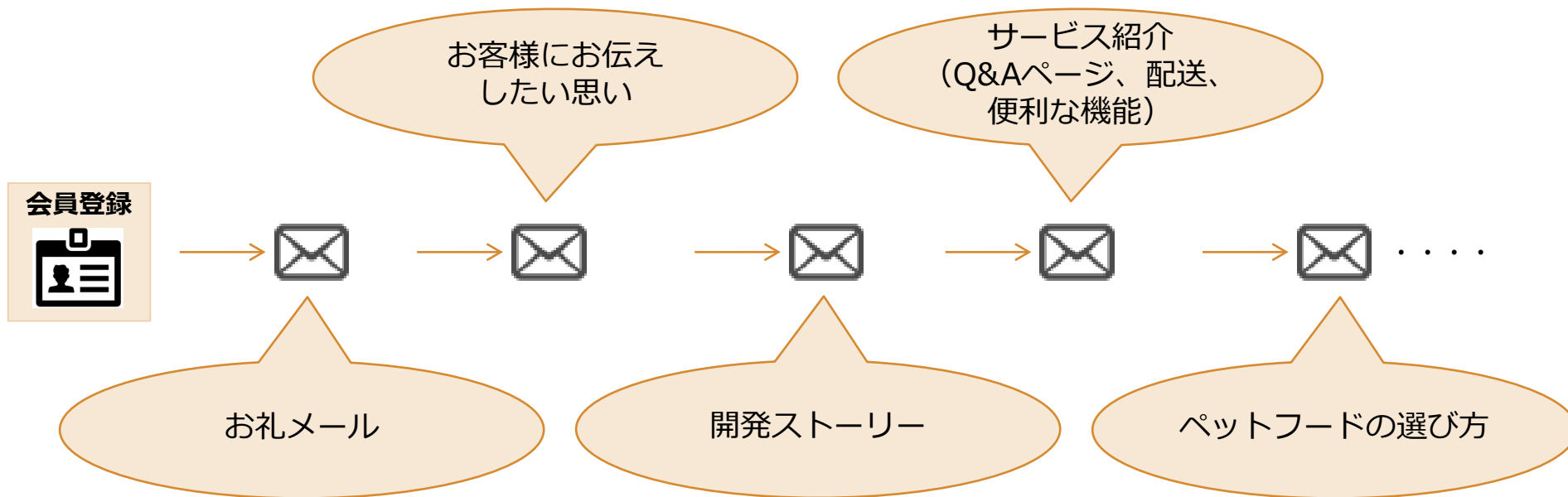
シナリオを活用したメール経由の月商が3年で6倍に



会員登録の経過日数に応じたシナリオ

実施内容

初回購入後30日間は販促目的のメールは最低限に抑え、サービス案内や使い方、企業理念や製品への拘りなどに関する情報コンテンツを段階的に伝える。
ブランド価値の理解を促し、疑問や不安を払拭させるためのフォローアップを実施。





ペットの種類や日齢に応じたシナリオ

実施内容

ペットの種類、犬種・猫種、年齢に応じた役立つ関連情報をお知らせすることで、企業への信頼度を高め、商品の購入へと繋げる。

種類（犬種）



ペットの種類、犬種・猫種、年齢に応じて、「特徴や必要な食事」、「気を付けてあげたいポイント」、「ケアの方法」、「病気」、「栄養バランス」などの関連情報をお知らせすることで、企業への信頼度を高め、商品の購入へと繋げる。

日齢



子犬/猫→成犬/猫→高齢犬/猫への切り替えタイミングは、餌が変わる必要なタイミングなため、お祝いだけでなく、お役立ち情報も訴求。ペットフードの食べきり日をもとに、前回購入後、食べきり日を過ぎたにも関わらず未購入者に買い忘れ防止メールなどペットの種類・日齢に応じてフォローアップを実施。



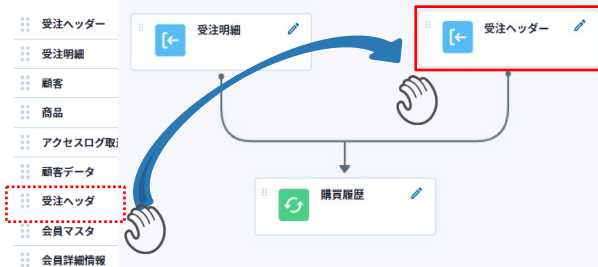


データ統合・分析・施策実行まで可能なAll in Oneソリューションです。
データを活用し顧客のエンゲージメントを高め、LTV向上を実現します。

point 1

システム部に依存せず、あらゆるチャネルの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！



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

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





ペットフード企業にてOne to Oneマーケティングを実施し、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

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

