

# 旅行会社における リスト抽出や分析を内製化した 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

紙媒体やデジタル媒体でバス旅や海外旅行などのツアーを企画している大手旅行代理店

## 販売チャネル

紙媒体・デジタル媒体

## 会員数

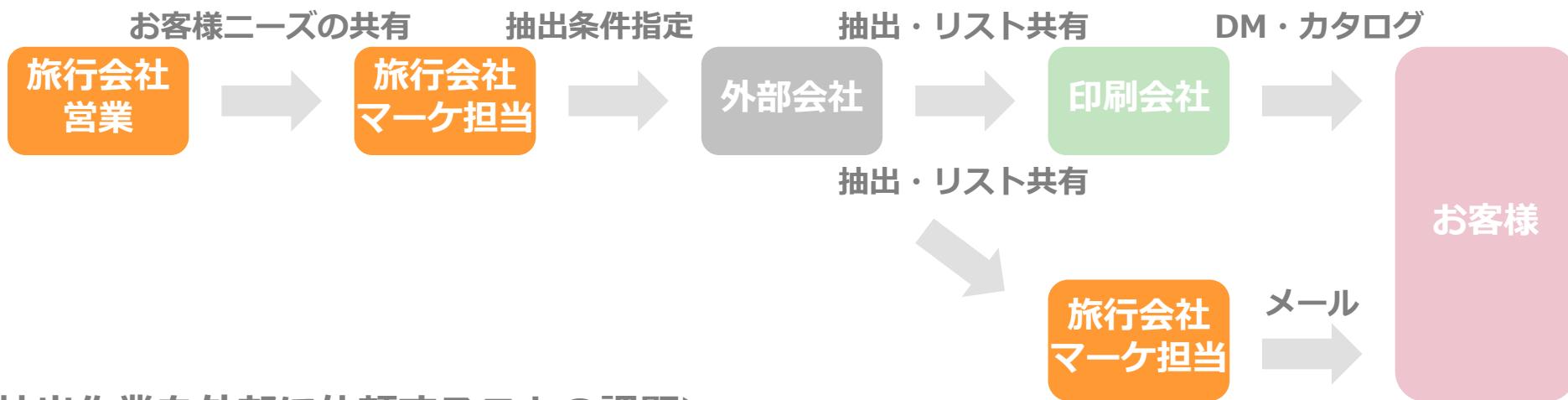
700万人以上（2020年）





DMやチラシを配信するお客様のリスト抽出にSQLが必要だったため、外部に抽出作業を依頼。外部に依頼することで、自社内にノウハウが蓄積されず、また外注費用も発生していた。

## <お客様への配信までの流れ>



## <抽出作業を外部に依頼することの課題>

外注費用がかかる

分析や抽出ノウハウが  
自社に蓄積されない

スピーディーな  
施策の実施が出来ない



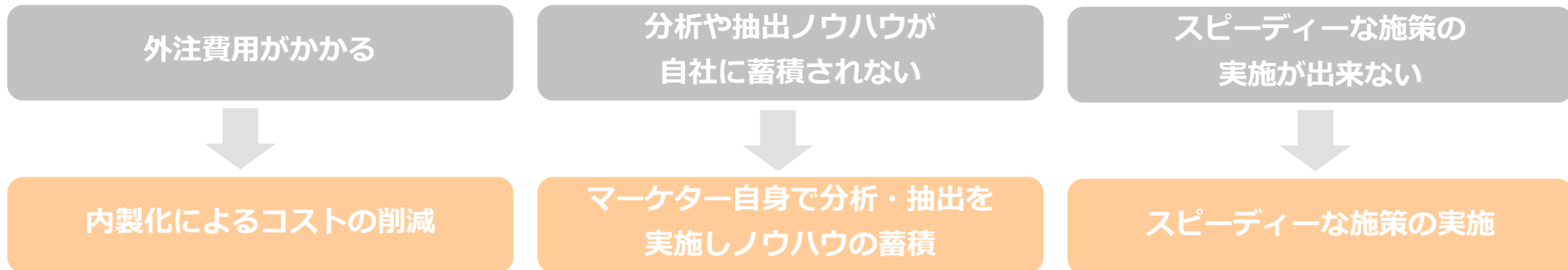


SQL不要で分析・抽出作業を実施できるaimstarを活用することで、自社で抽出作業の実施が可能に。コスト削減だけでなく、自社内にノウハウが蓄積されたことで媒体反応率UPを実現。

## <お客様への配信までの流れ>



## <抽出作業を外部に依頼することの課題>





200種類以上ものデータ抽出要件（顧客属性、過去のツアー参加有無、RFM、参加日数、参加価格帯、エリア、同行者、出発地、コミュニティなど）に応じたOne to OneのDMやカタログ、メールを実施。

## ①セグメント抽出

顧客の属性や旅行履歴等の200種類以上のデータ抽出要件に基づいてセグメントを作成

顧客属性 (性年代・居住地…)	世帯 (世帯ごとに1冊…)	RFM (世帯・個人)
特定のツアーの参加有無 (名前・価格帯)	旅行日数 (日帰り、1泊…)	配送履歴 (種類・回数)
コミュニティ (あり・なし)	同行者 (夫婦、一人…)	問合せ (内容・回数)

## ②One to One施策

抽出したセグメントに対して、One to OneでDM・カタログの発送やメールを送付

海外の歴史が好きな70代男性



歴史がテーマの海外旅行冊子

ハイキングや登山が好きな30代女性



近場のハイキング・登山の冊子





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





旅行業界にて、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

