

# マッチング型サービスにおける 優良顧客化につなげる施策

スプリームシステム株式会社



事業概要

駐車場の空きスペースの貸し手（オーナー）と  
利用者をマッチングさせるCtoCサービス

チャネル

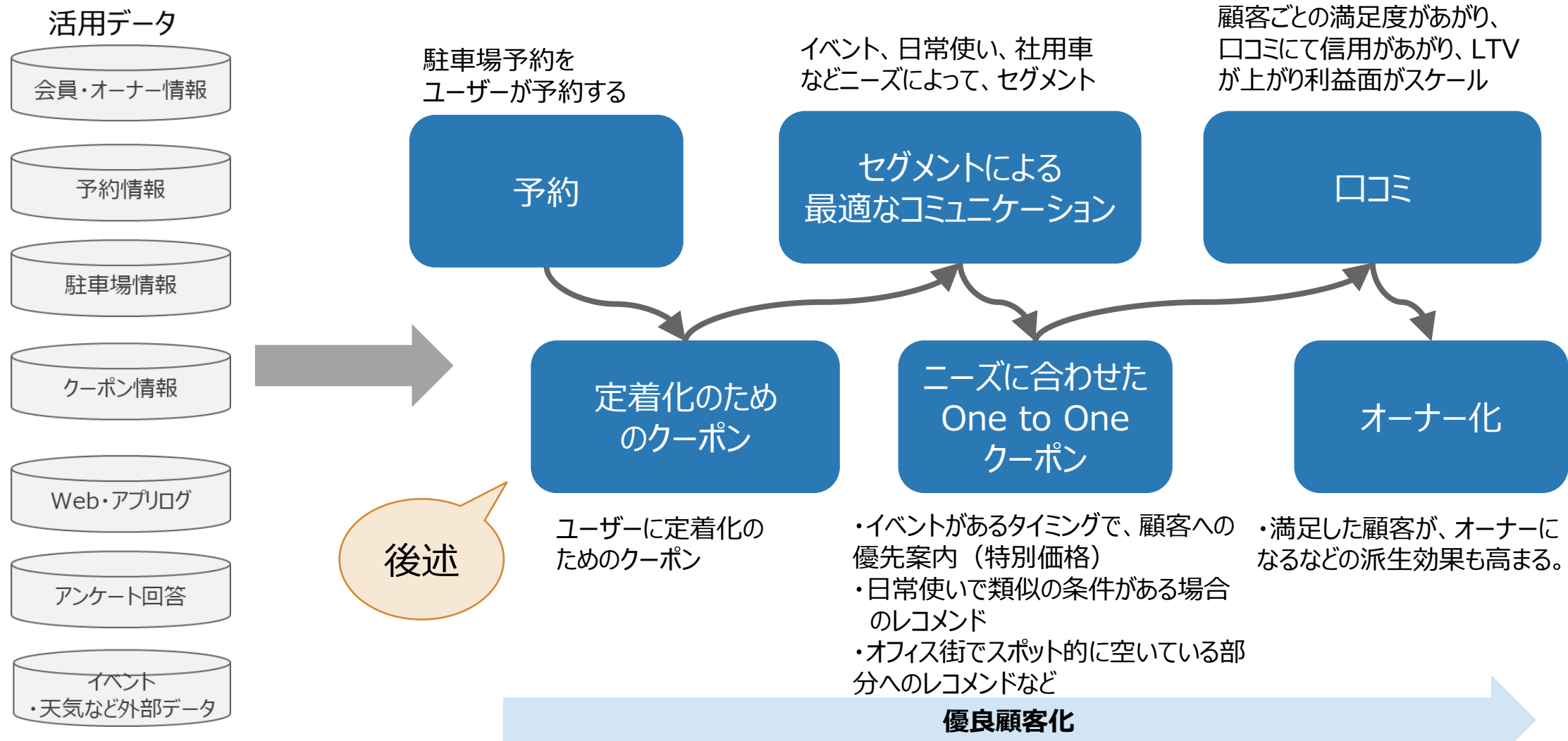
主にウェブ

会員数

非公開

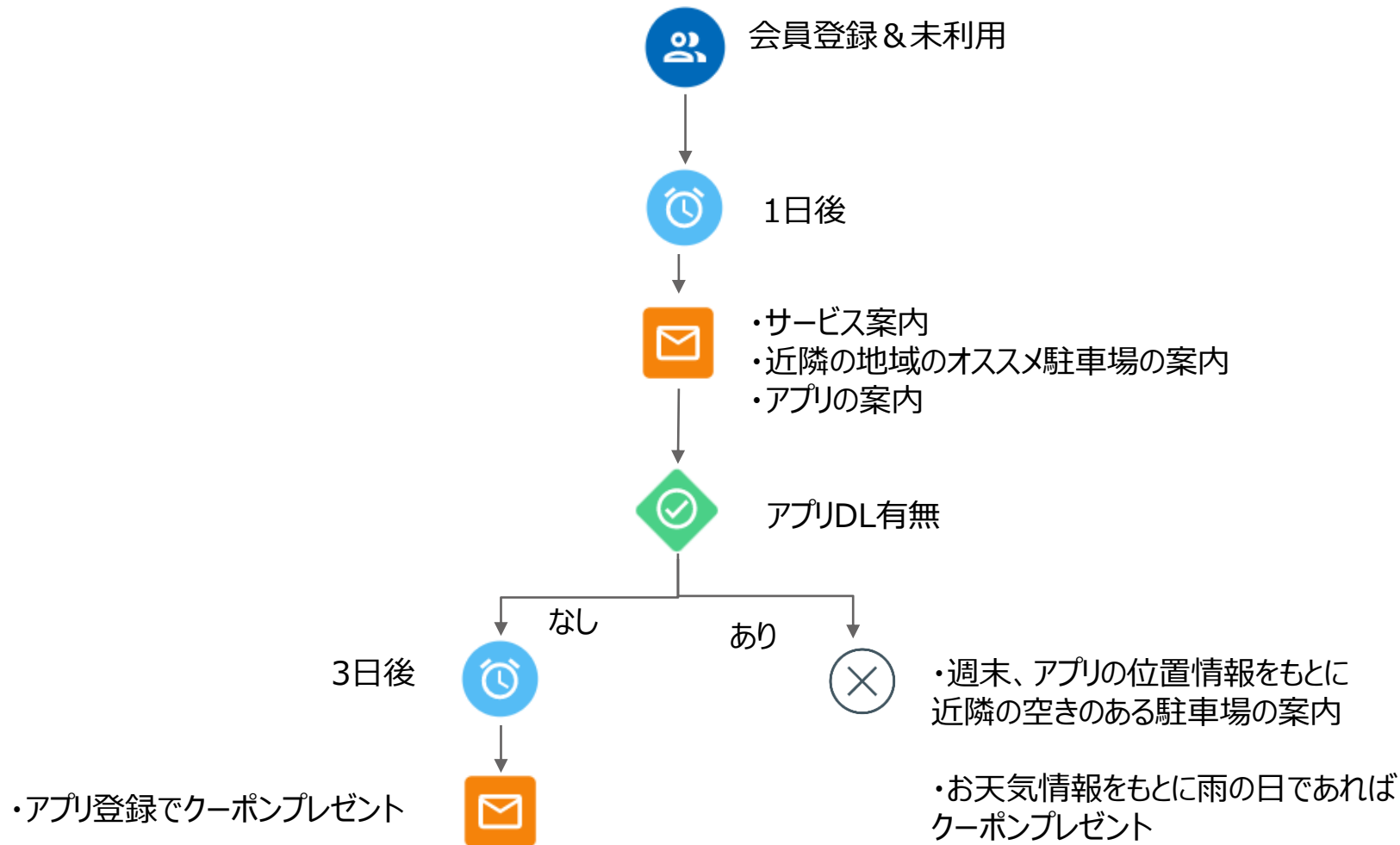


# 利用ユーザーに対して、様々なデータをもとにした One to One 施策の実施により、顧客の優良化を実現

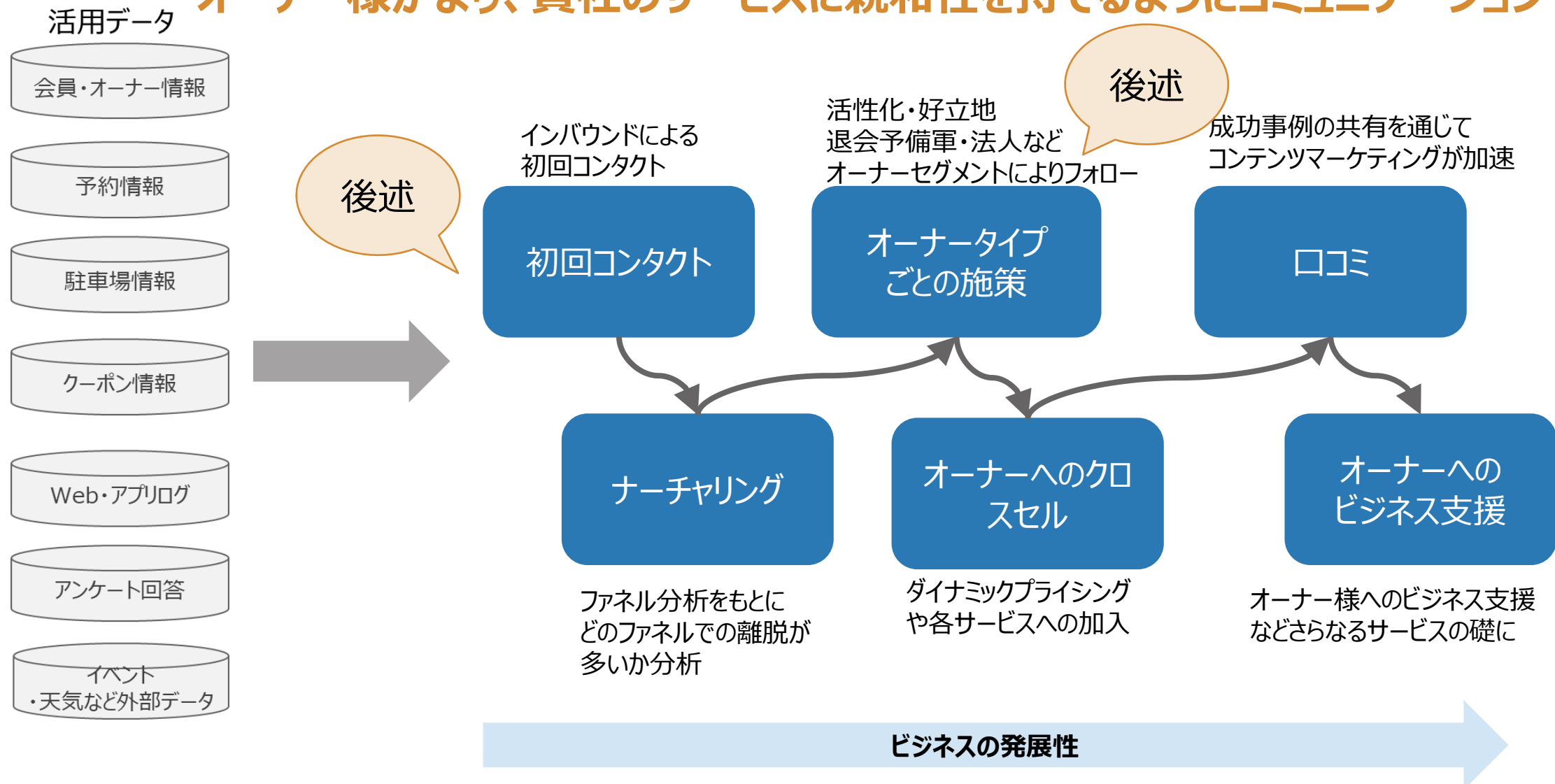




## 会員登録者に対する初回利用促進シナリオ アプリDLを誘導して利用促進につなげる

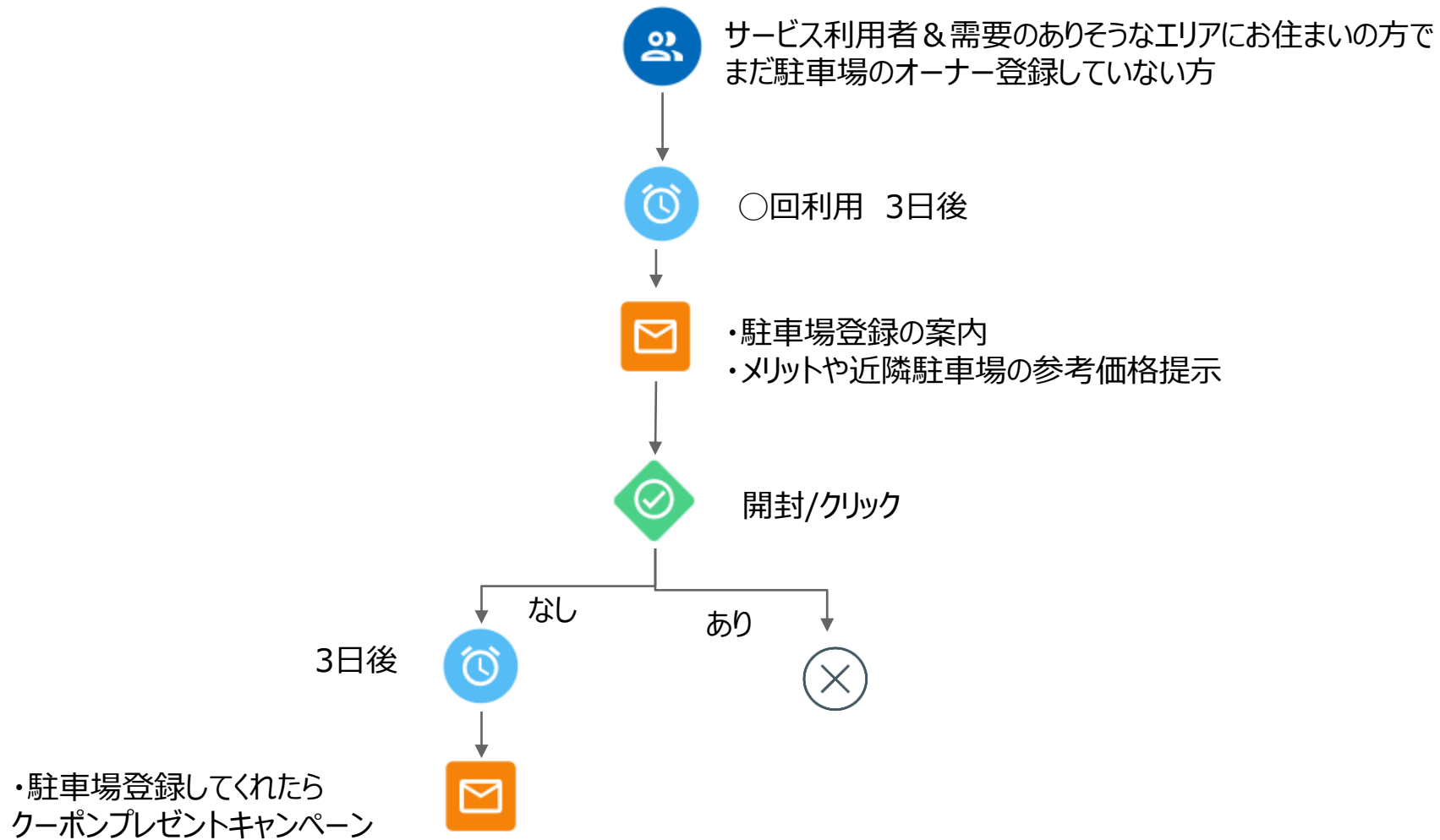


# オーナー様には、インバウンドによる初回コンタクトから オーナー様がより、貴社のサービスに親和性を持てるようにコミュニケーション



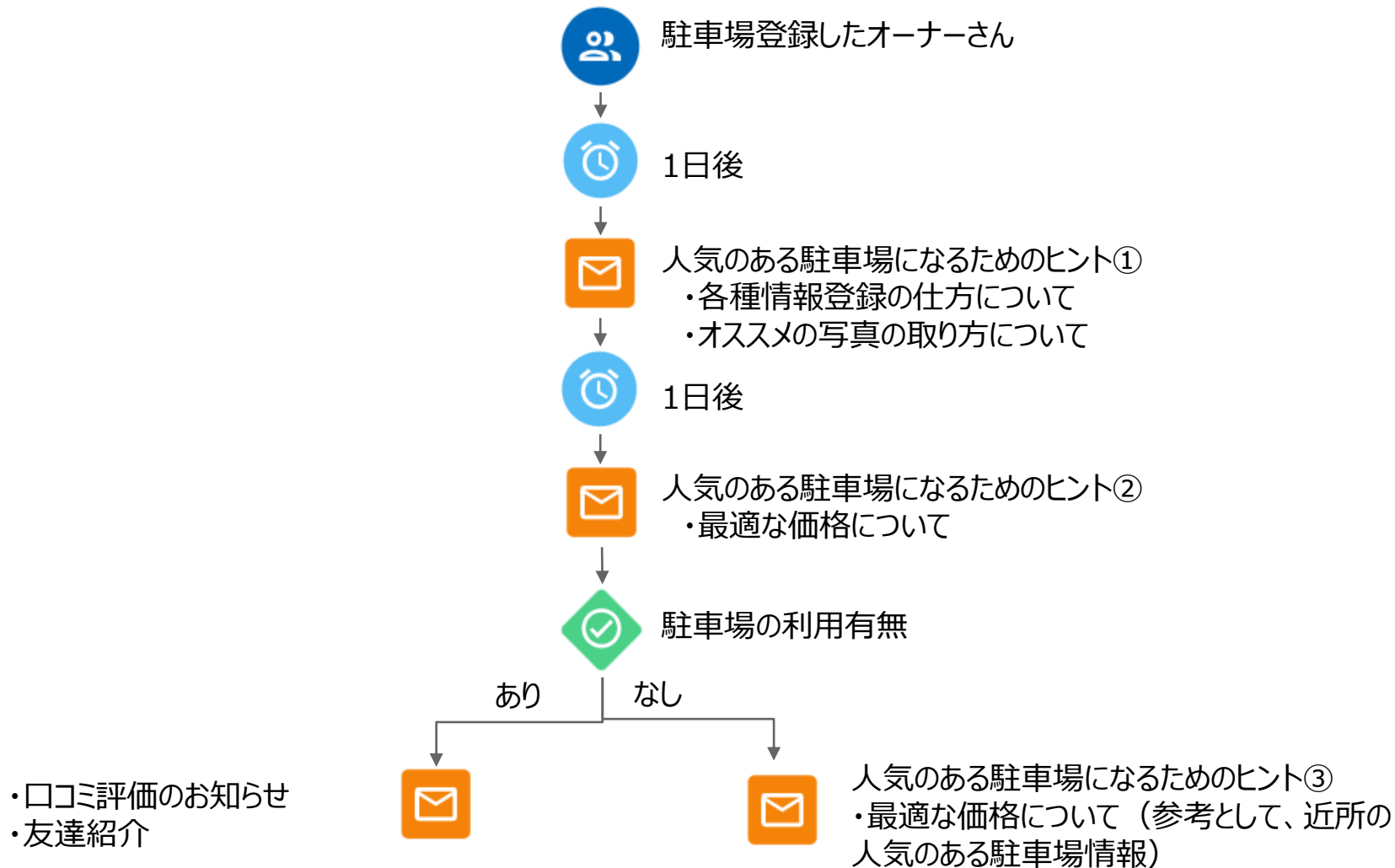


## サービス利用者 & 需要のありそうなエリアにお住まいのユーザーに オーナー登録の案内





## 人気のある駐車場になるための情報を提供 オーナーさん向け育成シナリオ



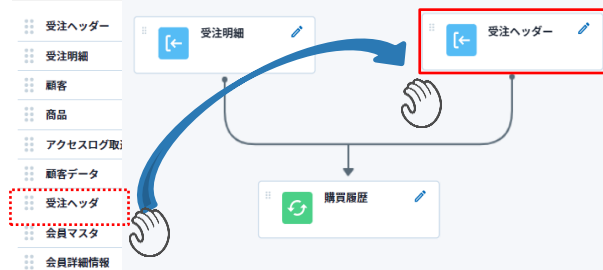


## データ統合・分析・施策実行まで可能なAll in Oneソリューションです。 データを活用し顧客のエンゲージメントを高め、LTV向上を実現します。

### 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

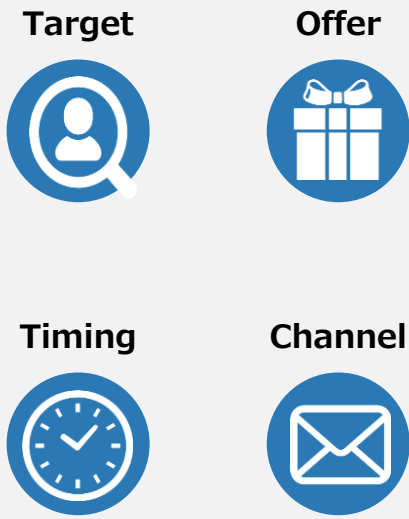
100種類以上の分析テンプレートを用い、深い顧客分析を実現

顧客購入行動把握のテンプレート例

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







マッチングサービス事業者にて、優良顧客化にお悩みの際や、  
MAツールの導入・リプレイスを検討されている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

***Thank you for your attention.***

**www.supreme-system.com sp-event@supreme-system.com  
T:03-5956-3426 F:03-5956-3427**



***supreme***

