



ゴルフ場・ゴルフショップの利用を促す One to Oneマーケティング事例





事業概要

日本各地のゴルフ場の所有・運営、
ゴルフ用品のECショップを運営する企業

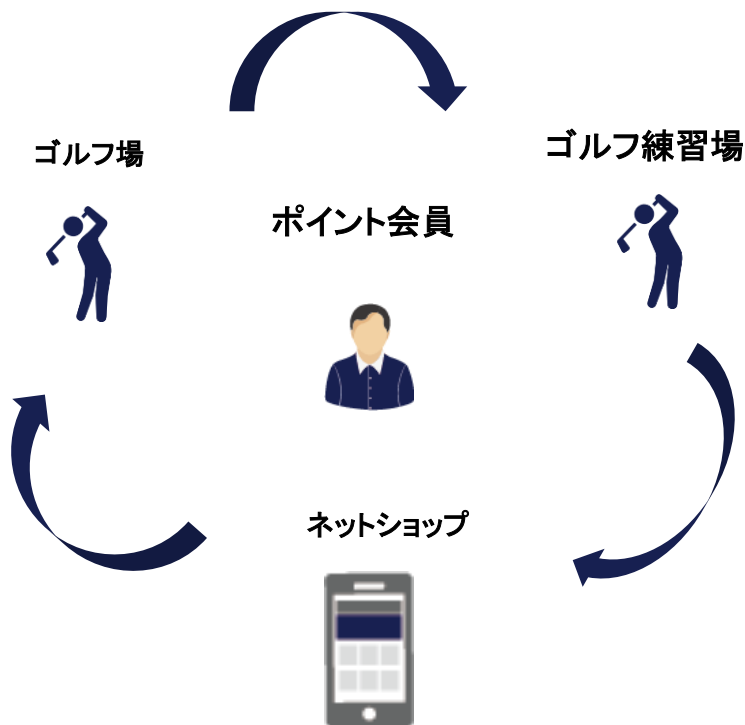
販売チャネル

主にEC・店舗

年間利用者

800万人以上

ゴルフ場・ゴルフ練習場・ネットショップのデータを連携し、過去のプレー実績や予約履歴、購買履歴などから目的に合わせて様々なOne to Oneマーケティング施策を実施。



One to Oneマーケティング施策例

顧客維持・優良顧客育成 施策

単価、接触頻度UP 施策

リピート促進・キャンセル率低下 施策

購買金額の増加、Shop利用増加 施策



顧客セグメント 別フォローアップ

顧客の嗜好やメインの購買状況に応じてセグメントを分け、適切なフォローアップを行っていくことで、獲得した顧客を維持し、優良顧客へ育成させる。

分析

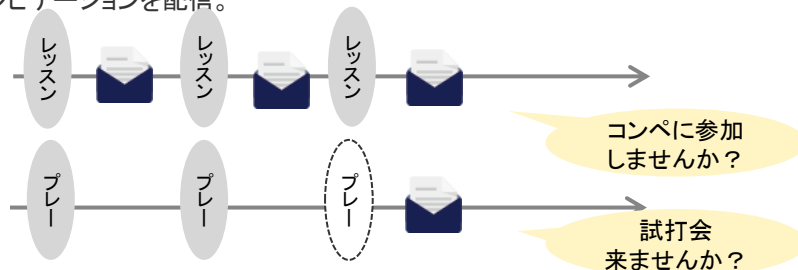
①顧客の予約・メイン購買行動を分析しセグメンテーション

デモグラフィック属性(性・年代・収入レベル・個人/法人)、メイン購入商品(プレープラン、グッズ、レッスン…)や購入属性(曜日、時間帯、決済…)などから類推するプレースタイル(付き合い、雰囲気好き、スコア追求、ゴルフマニア…)、RFM(プレー費×来場回数…)によるセグメンテーションを行う。

デモグラフィック
(性・年代など) × プレースタイル
(商品、購入属性) × RFM …

②セグメントごとのフォローアップシナリオを構築

各セグメントごとに、購入回数や季節などを考慮して、適切なタイミングと内容でフォローアップを行うシナリオを構築。
レッスン初心者の顧客に対しては、レッスン後にサポートメールを行い、レッスンを重ねたらコンペの案内を自動で配信。
メンバーに対しては、プレー間隔が空いてきたら、おすすめゴルフ場や、新作クラブの試打会のインビテーションを配信。



施策

DMやメール送信(半自動化)

セグメントごとのフォローアップシナリオをもとに、関連情報やお役立ち情報を提供し、再来場を促す。



顧客(付き合い)

年末コンペの早期特別
予約をお知らせ



顧客(ファッション)

冬の新作ウェアを
2着で10%OFF





ジャンル内でのリピートUP、 他ジャンルへの誘導

ゴルフ場以外にも、練習場、スクール、SHOPなど顧客接点があるため、それぞれのジャンルでの顧客育成、他ジャンルへの誘導による顧客単価の上昇、企業ブランドへのファン化を狙う。

分析

①購入ジャンル数を把握

ゴルフ場だけではなく、
他関連サービスを利用する優良客



ゴルフ場しか利用しない顧客は何人いるのか？
ゴルフ場、練習場、SHOP、レッスン全てを利用する顧客は？

②各ジャンル内でのリピート、別ジャンルへの関連購買シナリオを決定

● ゴルフ場のリピート間隔は？
→リピート間隔を過ぎる頃にまだ予約していない顧客に対してフォローアップ

● Aゴルフ場を利用する人が、他に買いやすい商品は？
→Aゴルフ場しかまだ利用していない人にレコメンド

施策

セグメントに合わせたDMやメール送信



平均来場間隔を過ぎてるのに、未来場

- ・よく使うゴルフ場のプランを紹介
- ・同じゴルフ場を使う人達が他によく利用するゴルフ場を紹介



ゴルフ場利用のみ

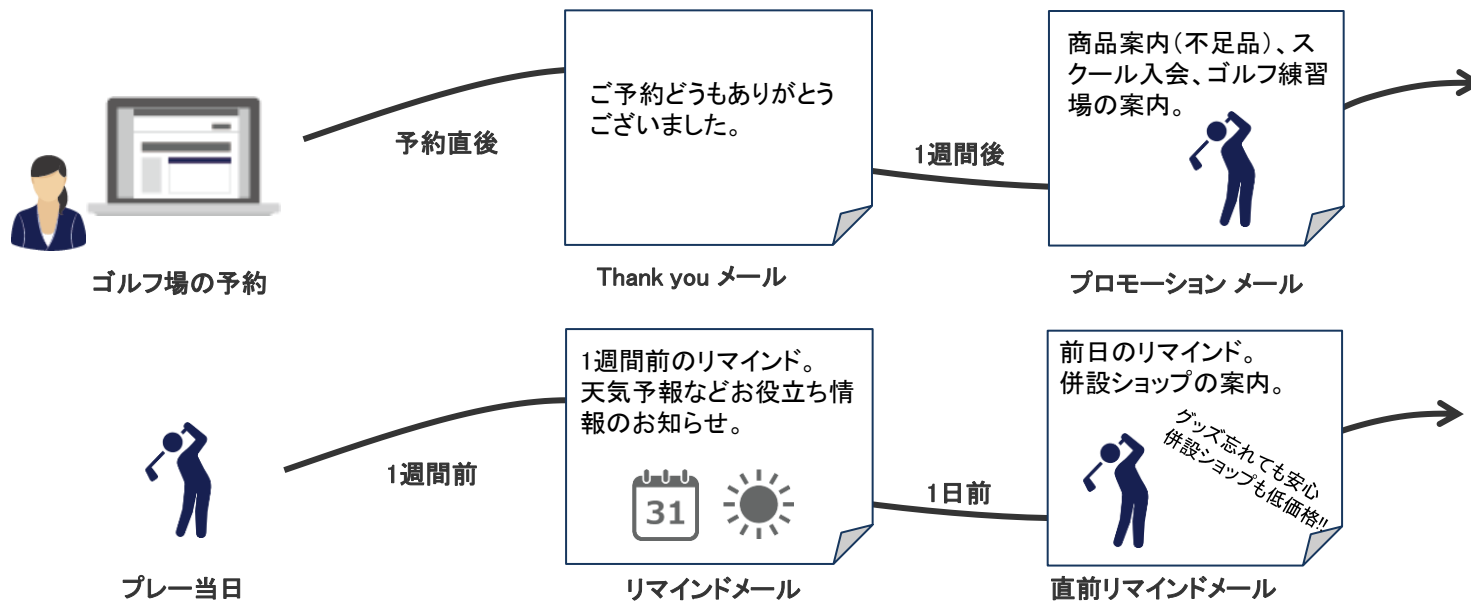
- ・新作商品のご紹介
- ・プレー回数でのShop割引
- ・イベント案内
- ・スクール案内



来場予約のリマインダー、 プロモーション

ゴルフ場の予約、スクール入会、会員権の購入といったイベントをベースに、関連商品、サービスのプロモーションを行っていくことで、リピートアップ、キャンセル率の低下につなげる。

施策



クロスセル提案

顧客の嗜好やメインの購買状況に応じてセグメントを分け、適切なフォローアップを行っていくことで、獲得した顧客を維持し、優良顧客へ育成。

分析

顧客セグメント別に商品相関性を求め、顧客の購買行動に応じたクロスセルをリストアップする。

EX)スコアが高い顧客セグメントでの商品相関性
女性顧客の商品相関性

関連元	関連先	関連先購買件数	併売件数	リフト値
ボール ALTASホット ディスタンス	アイアンA0001	702	54	3.25
	ドライバーB0002	1059	51	2.03
	防寒ウェアC0003	5346	96	0.76

リフト値

- ・ある商品が他の商品の購買を促進する度合い
- ・リフト値=1 通常その商品が変われる確率と同等
- ・リフト値>1 となる商品をレコメンドすると購入しやすい
(アイアンA0001は、ボール購入者にお勧めすると3倍買いやすい)

施策

①DMやメール送信(半自動化)


セグメントごとのフォローアップシナリオをもとに、関連情報やお役立ち情報を提供し、再来場を促す。



顧客(スコア高)
田中様



・アイアンフェア
田中様にオススメ
です!



ちょうどいいかも!

②Shop内の陳列や店舗スタッフの教育に活用

買いやすい商品を近くに置くことで、売場内での自然な誘導が可能。

AIMSTARは、顧客のエンゲージメントを高めるためのAll in Oneソリューション

AI

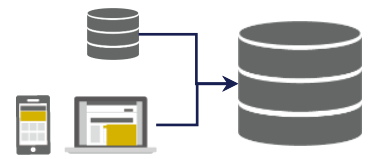
ツール内包AI

- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

AIモデルによるターゲティング連携  配信結果の再学習・モデル修正

データ統合

大量データ/多IF対応



- ・ 購買、WEB閲覧、アプリなどの大量データを統合
- ・ ノーコード連携

分析・抽出・シナリオ

標準搭載テンプレート



- ・ 100種類を超える分析テンプレート
- ・ 分析→抽出→シナリオ作成をノーコードでシームレスに実施
- ・ AIシナリオ

施策実施

マルチチャネルOne to One

- | | |
|---------|-------|
| DM・カタログ | アンケート |
| メール | 広告連携 |
| LINE | SMS |
| Web接客 | 顧客カルテ |
| 同梱 | |
| アプリプッシュ | |

All in one tool

カスタマーサクセス

自社開発 & サポート



- ・ 自社内の専門チームによるカスタマーサクセスサポート (CS)
- ・ 施策の企画から実施するプロフェッショナルサポート (PS)

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

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@growth-verse.ai

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

<https://aimstar.net/>

当社ホームページからも資料請求・お問い合わせができます。
資料の郵送も承ります。





Thank you.