



# 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

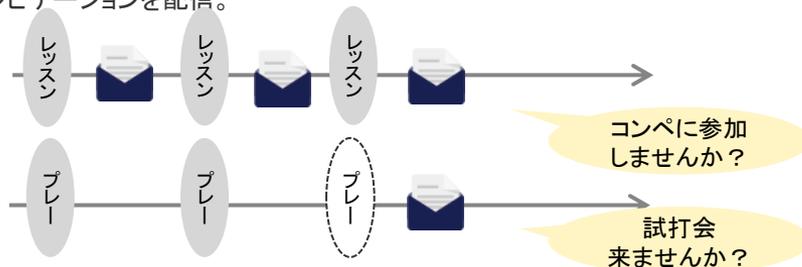
#### ①顧客の予約・メイン購買行動を分析しセグメンテーション

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 Recommend

### 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

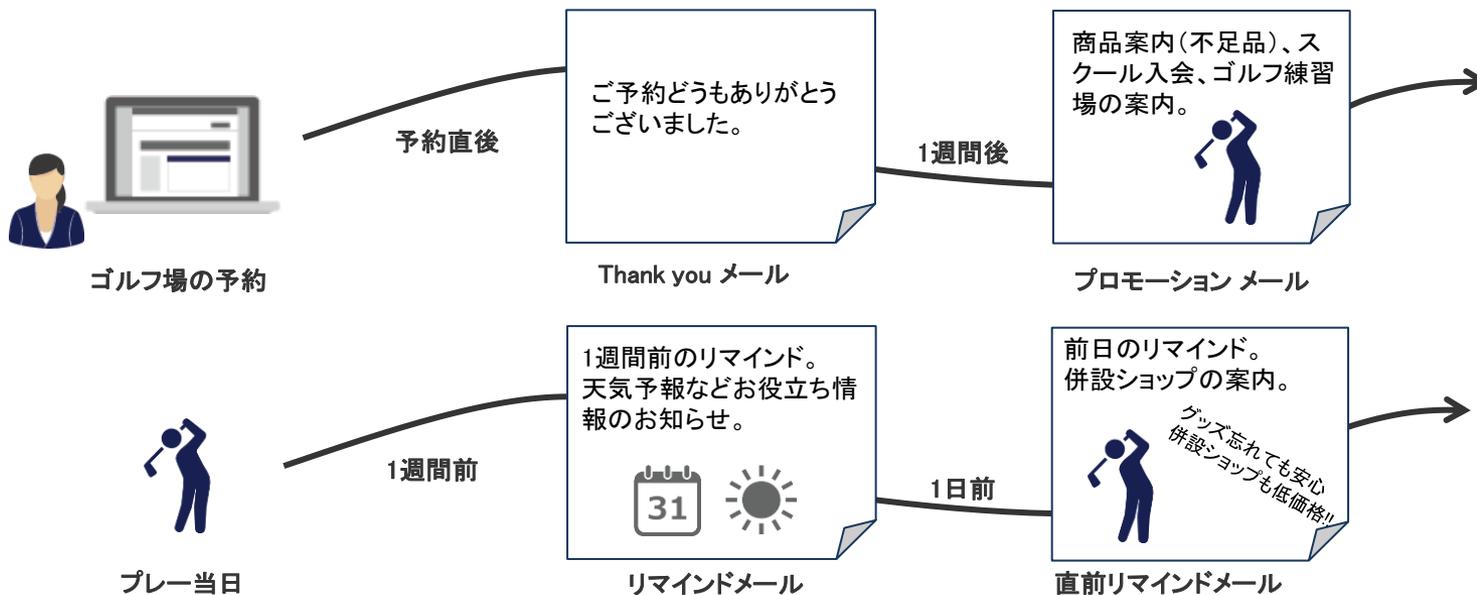
- ・新作商品のご紹介
- ・プレー回数でのShop割引
- ・イベント案内
- ・スクール案内



## 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

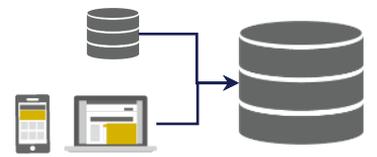
### ツール内包AI

- ・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.