



# サブスクリプション型企業の LTV最大化のための分析例





## 事業概要

動画・音楽・電子書籍などを月額課金型で  
利用できるデジタル配信サービス

## 販売チャネル

ECサイト

## 会員数

約230万人(2018年)

## 売上

約250億円(2021年)

## 目的

新規会員獲得施策の見直し、既存会員のリピート率、単価向上によるLTV最大化の実現。  
また、上記に伴う施策や分析のオペレーションコストの削減。

## 実施実行

### LTV最大化にむけた 多角的な分析

サービス全体のLTV最大化に向けて、「新規会員獲得チャンネル×継続率」や、「入会後の視聴コンテンツ×解約率」など、多角的な分析の実施。  
分析例を次ページでご紹介。

### One to One施策

分析結果をもとに、LTV最大化にむけて精緻なOne to One施策の実施。

### レポート自動化

フローチャートを用いて、分析・施策の結果のレポートを自動化。オペレーターの業務負荷の軽減や人手による抽出ミスの防止。

## 実施概要

月額課金の入会経路分析

LTVに基づいた評価

サイトコンテンツの評価

視聴傾向の深堀分析

PublicDMPのデモグラフィック  
データ活用

## 実施事項

- CPA効率の良い入会経路の発掘
- 代理店別/流入元別(オーガニック/リファラル/...)
- LP別/コンテンツ別(音楽/コミック/動画...)

- 月額課金入会後の退会率(課金者の減衰)による、Nヶ月後のLTV予測
- LTVベースでの入会経路評価、キャンペーン効果検証

- ページ遷移パターンでのサイト解析
- サイトアクセス傾向 × 月額課金の入退会行動
- サイトアクセス傾向 × 視聴/ダウンロード傾向

- 視聴アイテムの相関分析
- 視聴傾向 × 月額課金の入退会行動

- PublicDMPとの連携によるデモグラ情報取得
- 性別/年代などによる課金傾向/視聴傾向の分析

## 目的・活用方法

効率的な広告・アフィリエイト戦略

ユーザの中長期的な利益貢献の評価

サイトコンテンツの最適化

ユーザの視聴傾向に基づいた  
最適なオファー

精度の高い分析・施策実施

## 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

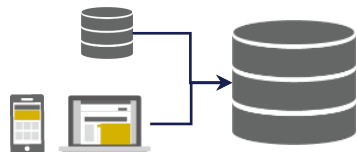
- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

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.