



# スポーツ業界における One to Oneマーケティング事例





## 事業概要

全国約30の店舗とECサイトにて、  
登山とスキーを中心にアウトドア用品を  
販売する企業

## 販売チャネル

主にECサイト・店舗

## 会員数

100万人以上

## 目的

顧客セグメント毎にきめ細かくフォローや販促を実施し、  
不要な値引きを減らし、店舗への再来訪や、ECショップでの再購入の実現。

## 課題

購買データに商品マスタ、顧客マスタが紐づいておらず、会員の購買履歴を分析する仕組み・  
体制が不十分であった。また分析結果を元にした顧客セグメント毎の  
One to Oneコミュニケーションが実現出来ていなかった。

## 実施実行

### データ統合

店舗・EC・アプリのデータを統合し基盤の構築

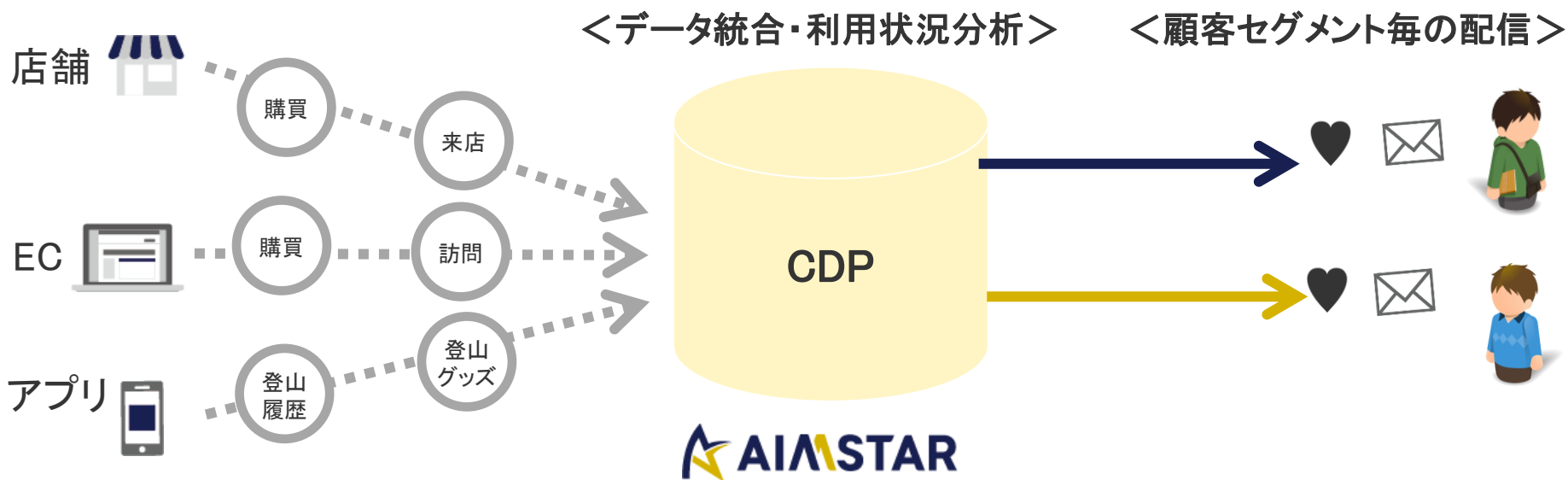
### 顧客セグメント毎の配信

ユーザスキルレベル別プログラム

登山当日に買い忘れプログラム

# 概要

店舗・EC・アプリのデータをCDP機能を要したaimstarに統合し、顧客基盤を構築。  
全チャネルをまたいだ顧客の行動・購買履歴を分析し、顧客セグメント毎の配信を可能に。



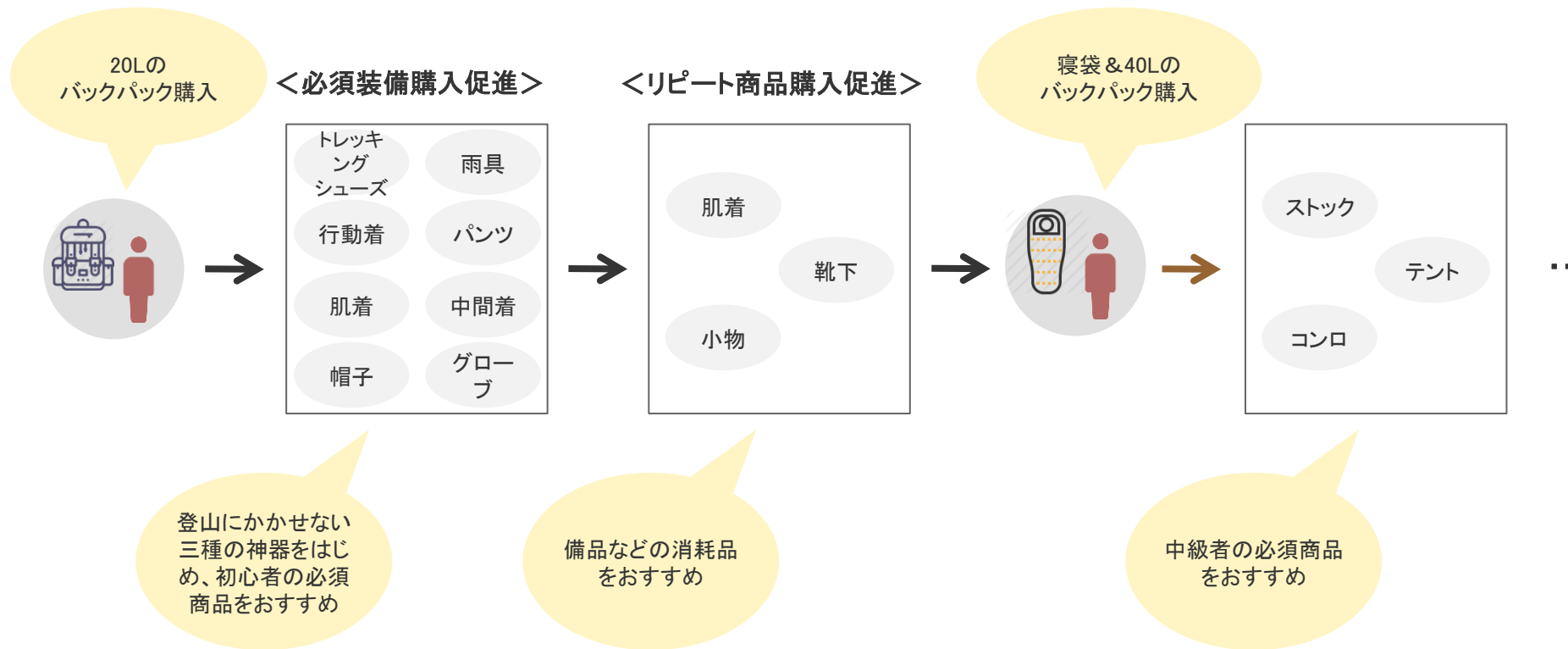
## 概要

購入した登山グッズや購入回数、登山履歴から、ユーザースキル後に「初心者」「中級者」「上級者」の3つに定義。ユーザースキルに応じた商品を案内。

### シナリオスタート

### 初心者向けシナリオ

### 中級者向けシナリオ



## 概要

アプリデータから取得した登山予定情報(場所・日程)と、“現地の天気予報”から、必要な商品や、忘れがちなグッズを案内。当日に案内する場合、登山予定の近隣ショップをご紹介します。

### 登山登録

アプリで登山する  
山の登録



### <現地の天気予報に応じて案内>



レイン  
ジャケット

靴下

バック  
カバー



### <忘れがちグッズ案内>

ヘッドラン  
プ

防寒ウェア

替着



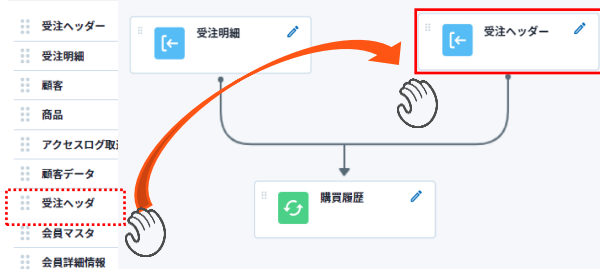
登山予定の山の近隣ショップの  
レインウェアや消耗品をオススメ

オムニチャネルにも対応し、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

オンライン・オフラインデータ統  
 合を簡易に実現し、  
 オムニチャネル施策を実現

ドラッグ & ドロップで  
 顧客軸でデータ統合！



point 2

豊富な分析・シナリオテンプレ  
 ートを多数搭載し、  
 搭載し、早期に改善

購入の後押しを行う  
 シナリオテンプレート例

再入荷お知らせ	閲覧放棄
カート放棄	閲覧放棄(在庫僅か)
カート放棄(値下げ)	閲覧放棄(値下げ)
カート放棄(在庫僅か)	限定クーポン(シークレット)
お気に入りアイテム(値下げ)	限定クーポン(パースデー)
お気に入りアイテム(在庫僅か)	クーポンリマインド
購入フォロー (おすすめ/レビュー/コーデ)	ポイント期限切れ前リマインド

など

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



スポーツ業界にて、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

### 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。

