



メール1通あたりの売上4倍！ マーケターの仮説に基づくセグ メント施策





事業概要

PCなどの家電用品をECで販売する企業

販売チャネル

主に自社EC、モール

会員数

非開示



価格コムやAmazonなど一般商流に乗せることができない商品は、通常商品と一緒に掲載できないため、「在庫処分」「箱汚れ特化」商品としてECサイト上で販売するしか方法がなかった。

<販売チャネル>

| | |
|--------|--------------|
| 通常商品 | 在庫処分 ・箱汚れ |
| ECサイト | ECサイト |
| メール | メール |
| Amazon | Amazon |
| 価格コム | 価格コム |





AIMSTARを活用して、マーケターの仮説に基づいてセグメントを作成しメールで配信。更にスコアリングを活用し、購買傾向の高いスコアリング上位者に対して配信し、クリック率や1通当たりの売上が2~4倍にUP。サイト上で販売していたときは数個しか売れなかったものの、数百個売れる商材もあり、新しいビジネスモデルを確立。

実施施策

STEP1

まずはマーケターの仮説をもとに、「RFM」「過去に特定カテゴリ/商品を購入」セグメントに対してシークレットメールを配信



STEP2

AIMSTARスコアリングで、購買傾向をもとに特定商品の購入しやすさをスコアリング。スコア上位者に対してのみメール配信

| 顧客ID | 特定商品購入スコア |
|--------|-----------|
| Cus011 | 200 |
| Cus019 | 197 |
| Cus981 | 160 |
| ... | |

成果

平均開封率: 15.9%
 平均クリック率: 3.8%
 平均CV率: 1.6%
 売上/通: 21円

2~4倍

平均開封率: 32.6%
 平均クリック率: 8.1%
 平均CV率: 4.6%
 売上/通: 78円

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

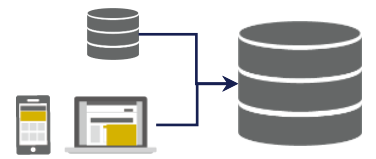
ツール内包AI

- ・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.