

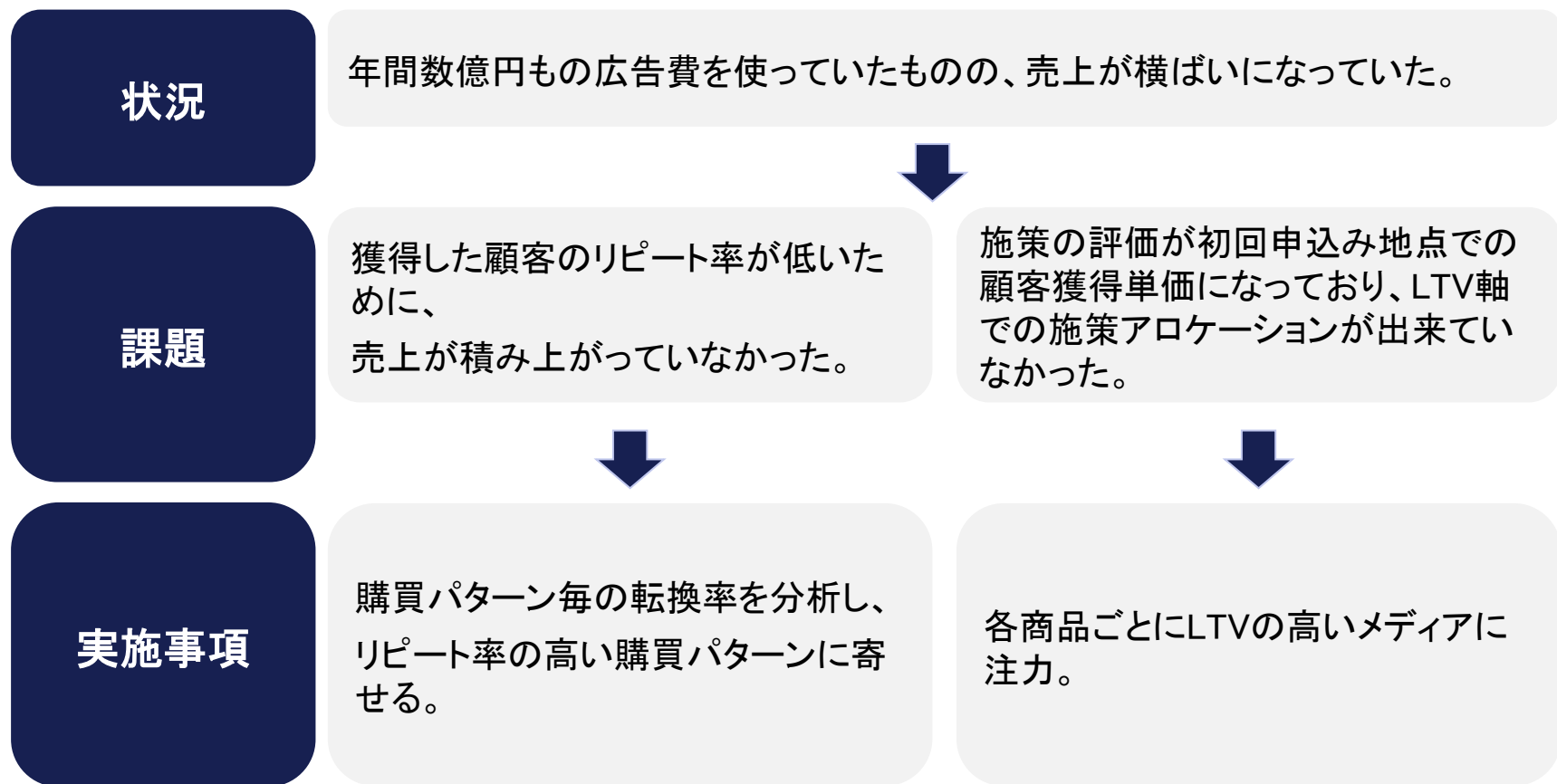


リピート率改善・メディア最適化による 健康食品企業のLTV向上事例





事業概要	主にECサイトにて、サプリメントを中心に販売する健康食品企業
販売チャネル	主にECサイト
会員数	非開示
売上	約20億円(2018年度)



分析

購買パターン毎の転換率を分析し、レポート率改善のパスを探る。

施策

同じ入り口商品でも60日分と30日分ではレポート率が異なっていたため、レポート率の高い60日分を購入してもらうようフォローの実施。

分析

- 入口商品である商品Aの F1→F2 のレポート率が特に低いものの、商品A(60日分)は商品A(30日分)よりも F1→F2 のレポート率が高くなっていることが分かった。



施策

商品A(30日分)を 商品A(60日分)の定期契約にアップセルさせることで、F1→F2 のレポート率の改善を狙う。

■具体的な施策内容例

- コールセンターにて、初回購入者の問い合わせ受電時に、「60日分の定期契約」のメリットを訴求し、定期契約に誘導。
- 定期商品購入に1ヶ月分の定期が無料でついてくることを訴求。

分析

CPO(初回申し込み獲得単価)だけではなく、その後のリピート状況を考慮したLTV軸での施策の効果の分析。

施策

分析結果を踏まえて、商品毎にLTVを考慮した媒体の評価・アロケーションの実施。

分析

商品毎の獲得媒体別分析

	CPO	1人当たり売上	1人当たり売上 /CPO
新聞 有料セット	1,000,000	3,000	0.002
チラシ 有料セット	-	2,800	0.005
WEB検索 有料セット	25,000	4,000	0.16
Web広告 無料セット		700	0.002

施策

商品毎にLTV軸での最適なメディアに注力

ビタミン系

コラーゲン系

コラーゲン系

×

×

×

新聞広告

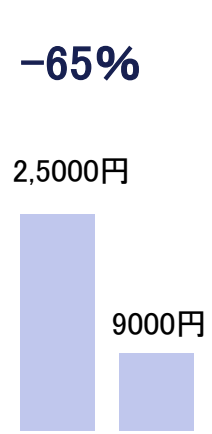
WEB検索

WEB広告

改善効果

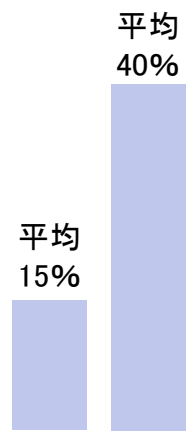
媒体の変更と、入口商品の変更により、CPOを下げ、リピート率を上げLTV向上を実現。

WEB有料セット
CPO



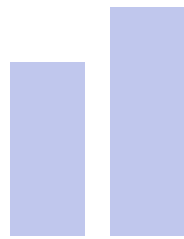
WEB有料セット
1人当たり売/CPO

+25ポイント



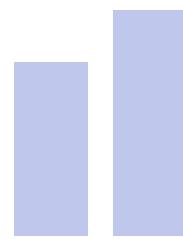
本商品売上額

32%増加



本商品粗利額

30%増加



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

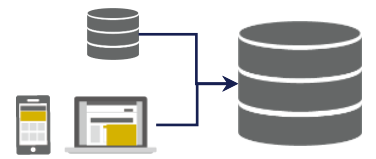
ツール内包AI

- ・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.