



ロイヤルユーザーが増加！
複数ブランドを横断した
One to Oneマーケティング施策





事業概要

音楽やゲーム、コミック、ショッピングなどの15のストアを紹介するプラットフォーム型ECサイトを運営している企業

販売チャネル

主にECサイト

月間利用者

1,000万人

該当サービス 売上

非開示

目的

15のストアを横断した施策の実施によりストア全体で顧客の定着化、ロイヤルユーザーの増加。

課題

各ストアからの同一ユーザーへの一斉配信により、配信過多となり解約率が上昇。また、ストア間での連携が出来ておらず、ストアを横断した施策が実施できていなかった。

実施実行

各ストアへの 意識改革の実施

ストア横断部署が、各ストア担当者にセグメント配信の重要性を伝え、意識改革を実施。更にセグメント配信の成功事例を各ストアに共有することで、改善する仕組みを構築。

ストアを横断した コミュニケーションの実施

複数ストアを利用しているユーザーのLTVが高いことが分析で明らかになったため、ストアを横断したOne to Oneコミュニケーションを実施。

実施内容

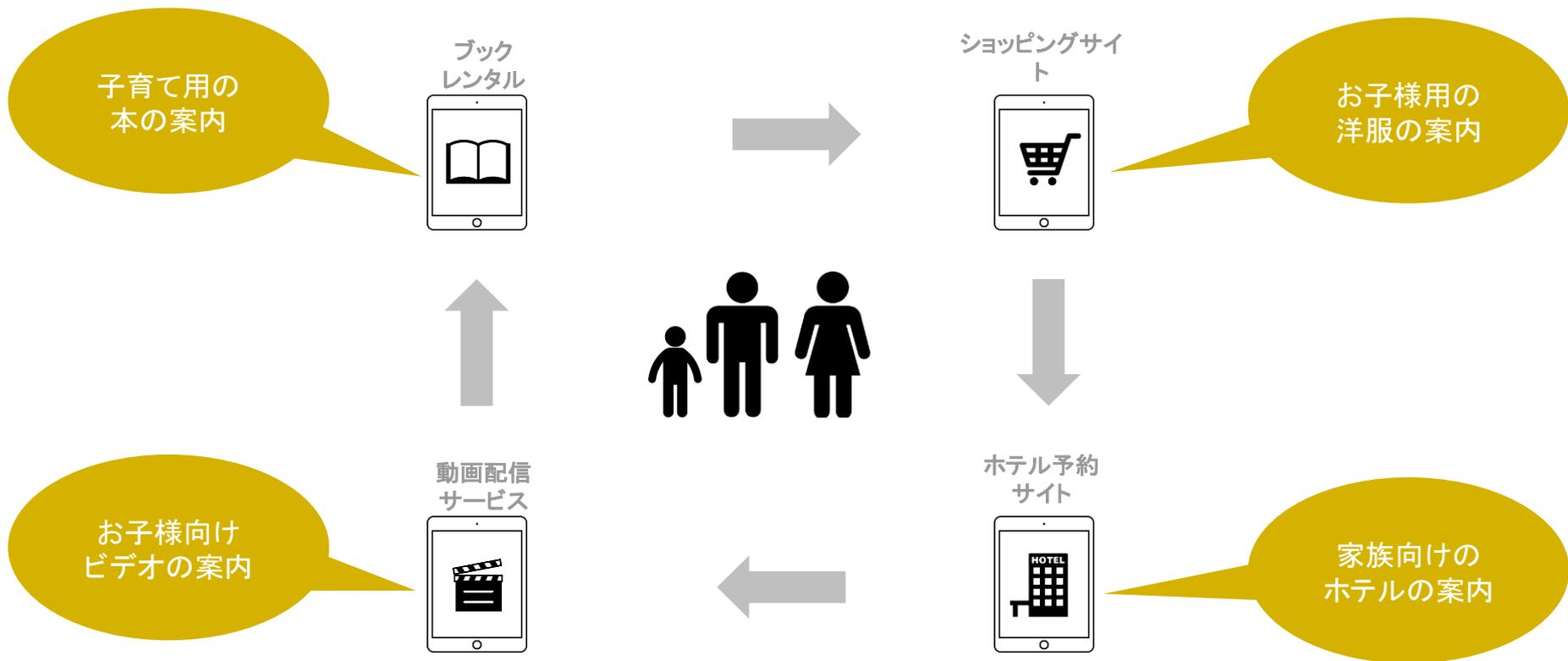
効率よく売上をあげるために、各ストアの担当が一齐配信を実施していて、解約が増えていた。ストア横断部署がサポートしながら、一齐配信からセグメント配信への意識改革を実施。解約率やメール開封率、CVRが一齐配信と比較して大幅に改善。



実施内容

複数サービスを利用するユーザーほどLTVが高いため、ユーザーの属性に応じて、ストアをまたいだOne to Oneコミュニケーションを実施。ストアをまたいで利用するユーザーが増え、LTVの向上、ロイヤルユーザーの増加を実現。

例：お子様持ちの家族



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

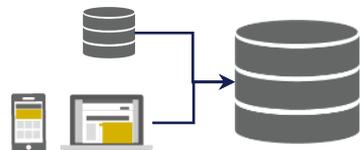
- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

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)



複数のブランドをまたいでOne to Oneマーケティングを実施し、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.