



# 工数を削減しながら、売上アップ！ アパレル業界における One to Oneマーケティング事例



# 1.事例企業の紹介

# 2.AIMSTAR導入前の課題

# 3.AIMSTARを活用した課題解決方法

# 4.AIMSTARの紹介



## 事業概要

全国約10の店舗とECサイトにて、  
ファッションを中心にコスメや雑貨も  
販売するアパレル企業

## 販売チャネル

主にECサイト・店舗

## 会員数

300万人以上

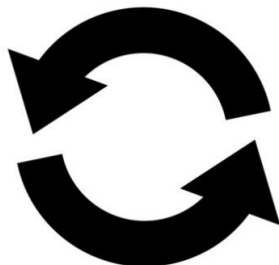


一斉メールによる  
開封率の低下、解約率の上昇



各ショップ担当者からの一斉メールの乱発配信により開封率の低下、解約率の上昇。  
会員数は増えているにもかかわらずメール経由の売上が増えていなかった。

商品や特典の同質化による  
低いリピート率



商品や、送料無料などの特典が他社と同質化し、差別化が難しい状況であった。  
結果、新規顧客を集客しても、リピート率が上がらなかった。

新規集客やCRMに費やせる  
限定的なリソース



ECサイトのコンテンツ制作や商品登録など、マーケティング関連業務が多岐にわたるため、新規集客や、CRMにかけられるリソースが限られていた。



一斉メールによる  
開封率の低下、解約率の上昇



顧客行動シナリオ

Website上など、  
顧客行動に応じて  
パーソナライズ化した  
コミュニケーションを実施

商品や特典の同質化による  
低いリピート率



関係構築・維持シナリオ  
需要喚起シナリオ

初回購入者に2回目購入を促したり、  
セール情報などを伝え、  
継続購入を促すコミュニケーションを実施

新規集客やCRMに費やせる  
限定的なリソース



シナリオ自動化

一度設定することで、  
左のようなシナリオを2回目以降、  
自動で配信する座組を構築



## 顧客行動シナリオ

カート放棄、お気に入り登録、閲覧落ち、再入荷登録のリマインド/プライスダウン/在庫僅か/再入荷お知らせシナリオといった、顧客の行動をトリガーに、それに合わせた案内・販促をするシナリオ。

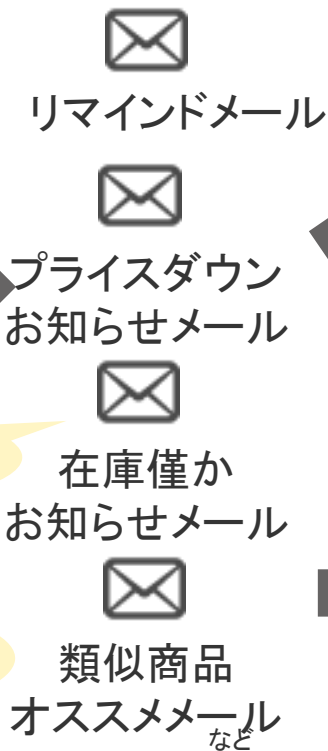
### Website上の顧客行動



その人が良く買っているサイズ+α

カート放棄、何回も同じ商品閲覧、お気に入り登録の行動は、顧客にとって「買いたい」「興味がある」ということの表れ

### 顧客行動シナリオ例



### コンテンツイメージ例

プライスダウン!!

セールピックアップ!!

今なら送料無料!!

....

カート放棄/お気に入り登録/閲覧した商品の中から差し込む。

MDのおすすめ商品のスコアを高めを設定。

優良離脱顧客には特別に送料無料バナーを差し込む。

チェック!!

その他のおすすめ!!

クーポン

閲覧した商品と同じカテゴリ&同価格帯の中からオススメ。

利用可能なクーポン保持者には案内。

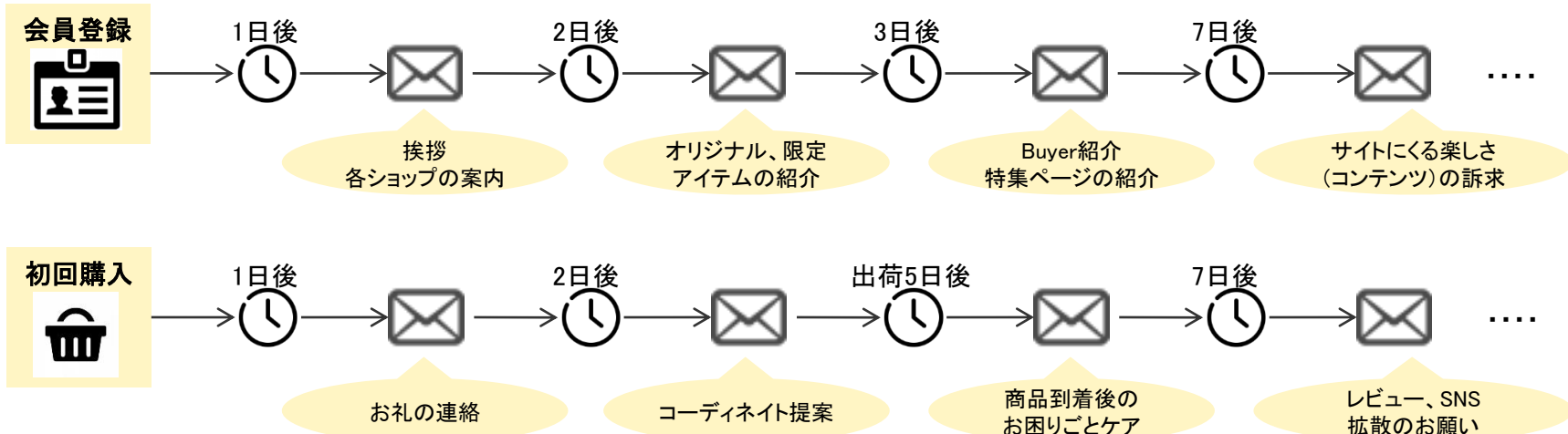


## 関係構築・維持シナリオ

会員登録後ウェルカムシナリオ、初回購入シナリオ、購入後フォローシナリオ、ランクアップ/ダウンシナリオ、クーポンリマインドシナリオ、離脱防止シナリオなど、顧客にシチュエーションに合わせて適切なタイミングで適切な内容の案内・連絡をするシナリオ。

### 会員登録/初回購入シナリオ

会員登録、初回購入者の引上げは最重要施策。サイトの魅力や競合との違い、サイトの便利な使い方などを伝えることで、「サイトへの訪問」「ページ回遊」を増やし、購入につなげることが目的。



### 離脱防止シナリオ

離脱傾向にある顧客に対して、離脱前にフォローを実施。サイトの閲覧や行動タイミングをふまえて、顧客ごとにフォロー。



**購買回数の少ない人**  
→購買間隔がつかめないで、  
一律で25日(給料日)/雑誌発売日にメール



**購買回数の多い人**  
→平均閲覧/購買間隔をもとに  
段階的にメール配信



## 需要喚起シナリオ

お気に入り登録ブランド登録者に対して、定期的に最新/セール情報を案内。そのほかにも、ブランドクーポン、特集情報の更新に合わせてシナリオを発動。

### 夏SALEスタート



チェックアイテム!!



セールピックアップ!!



オススメブランド

....

SALEスタートしたのか!?  
ずっと気になっていた商品も対象になっているから  
買おうと。  
あとは、好きなブランドでセール対象になっているものないかな。。



### ブランドクーポン発行・期限前



ブランドトピックス!

....

ブランドオススメ



....

お気に入り登録/  
過去に購入のあるブランドが期間限定クーポンを発行している。  
今のうちに買わないと。



### 特集などのメディア掲載

秋コーデ特集!

掲載アイテム



限定キャンペーン

....

好きなブランド/  
興味のある特集が更新されたんだ。  
面白そう。  
サイトにアクセスしてチェックしてみよう。







一斉メールによる  
開封率の低下、解約率の上昇



顧客行動シナリオ



これまでの一斉配信に比べて、  
開封率や、リピート率等のCV率、  
1通あたりの売上が**数倍～最大50倍アップ**

商品や特典の同質化による  
低いリピート率



関係構築・維持シナリオ  
需要喚起シナリオ



新規集客やCRMに費やせる  
限定的なリソース



シナリオ自動化



作成時間を減らした上で、  
シナリオ本数を18種類  
→**69種類に増加**

# 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

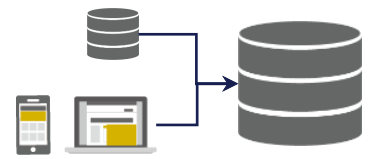
### ツール内包AI

- ・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.