



書店・電子書籍ストアを連携した One to Oneマーケティング事例





事業概要

紙の書籍通販、電子書籍販売、店舗販売と
複数のチャネル・販売形態を持つ
総合書籍サービスを提供する企業

販売チャネル

主にEC・店舗

会員数

80万人以上(電子版)

実施内容

割引による購買誘引施策によりマーケティングROIが悪化していたため、「消費者心理に変化させ期待する行動を起こさせるにはどのようなメッセージを訴求すればよいのか？」を考え、顧客のカスタマージャーニーに基づいたシナリオに変更。

Before

<セグメント>

直近数ヶ月間の購買実績に基づいてユーザーを定義し、セグメント設定。

<コミュニケーション設計>

売上目標からの不足分を補うために、各セグメントに対して予算を配分して、割引による購買誘引施策を実施。一時的なキャンペーン効果で売上増加も、販管費増大しROIが悪化。



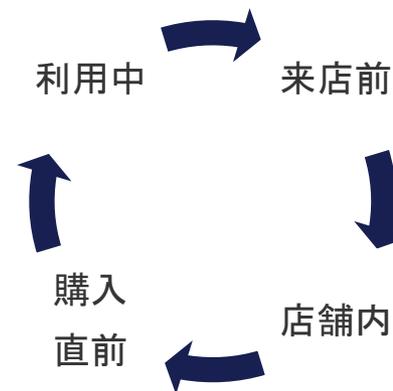
After

<セグメント>

購買商品傾向別にセグメントを作成。さらにカスタマージャーニーを前提とした「顧客ステータス」による設定。

<コミュニケーション設計>

「セグメンテーション」×「ステータス」それぞれに対して、シナリオを設定し、よりOne to Oneなコミュニケーションを実現。





実施内容

顧客のWeb上の行動データと店舗情報をシームレスにつなぎ、ECと店舗の販売状況を連動させることで、販売機会の損失を阻止。

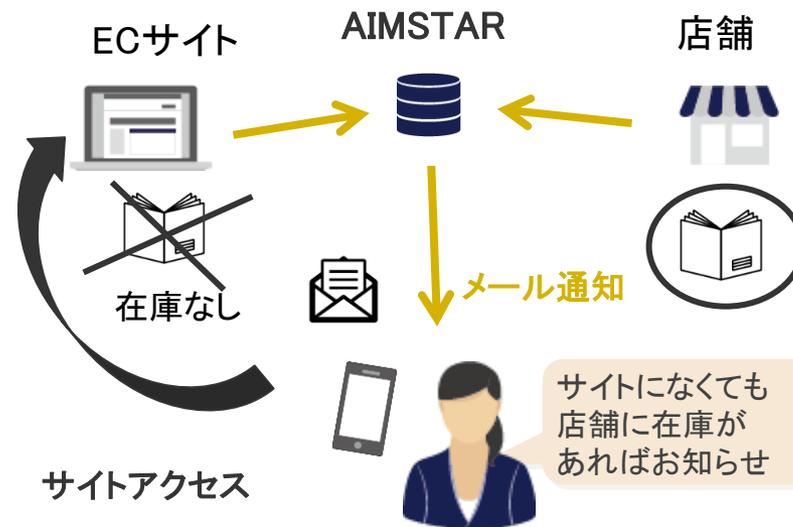
Before

サイトは在庫切れだが、店舗に在庫があった場合に、顧客へ通知する手段がなく機会損失を生んでいた。



After

サイトに在庫が無かった場合、顧客の住所から最も近い店舗の在庫情報を連携し、在庫がある場合はその旨を通知することで販売機会の取りこぼしを阻止。



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

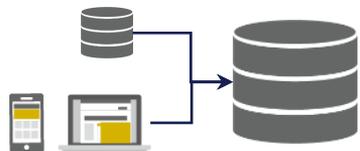
- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

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.