



電子メディアにおける One to Oneマーケティング事例





事業概要

経済新聞・電子版を提供する企業。
本事例では主に電子版の施策をご紹介。

販売チャネル

主にWebチャネル

会員数

80万人以上(電子版)

目的

有料会員の登録率、継続率の向上

課題

1日に何通もメールが送られており、配信過多になっている

各チャネルの施策が連携できておらず、一環したコミュニケーションが実施できていない

有料会員へのフォローアップ施策が十分にできていない

実施実行

配信対象
最適化

配信チャネル
最適化

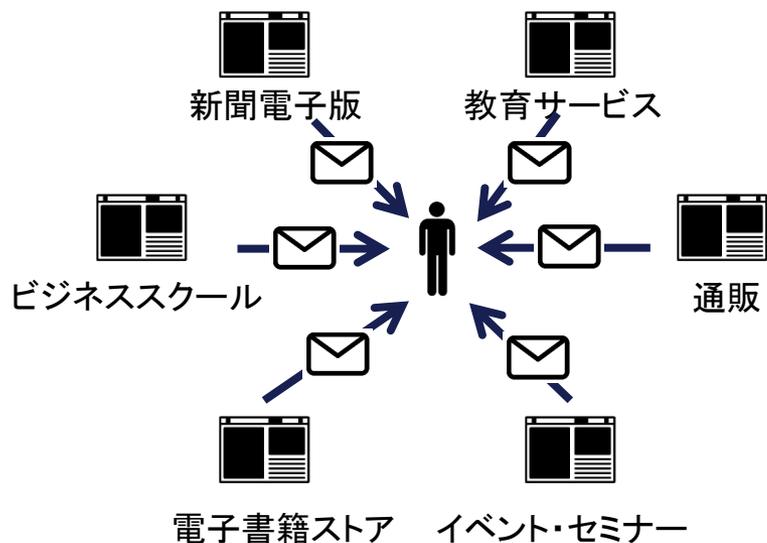
配信ツール
最適化

実施内容

電子版メディア以外の各サービスと連携し、配信過多にならないようサービス間の配信制御を実施。

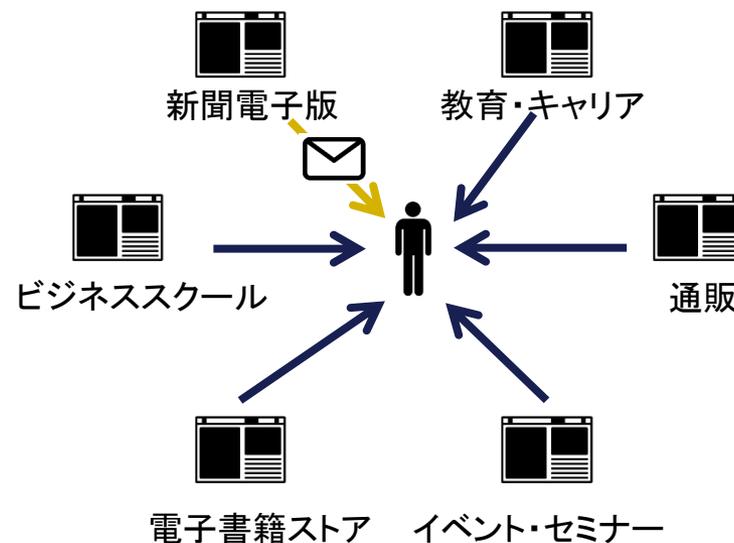
Before

各サービスと連携が出来ておらず、ひとりの顧客に対して1日に何通もメールが配信されており配信過多になっている。



After

各サービスと連携し、サービス間の配信制御(1人1日あたり配信可能な通数を決め、優先度にもとづきコントロール)を実施。



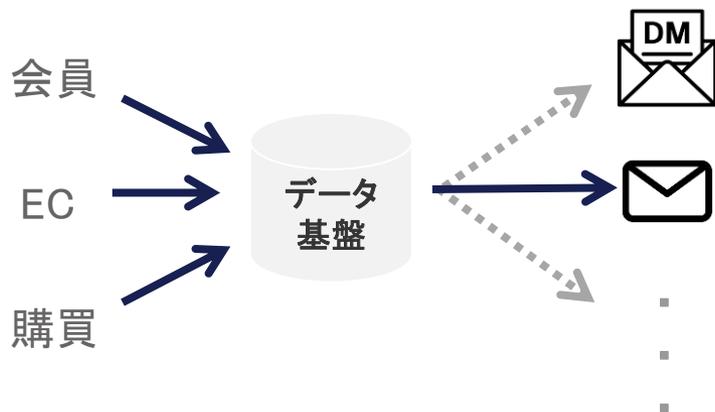


実施内容

既存データを各チャネルの施策と連携させ、チャネル横断で一貫したコミュニケーションを実現。

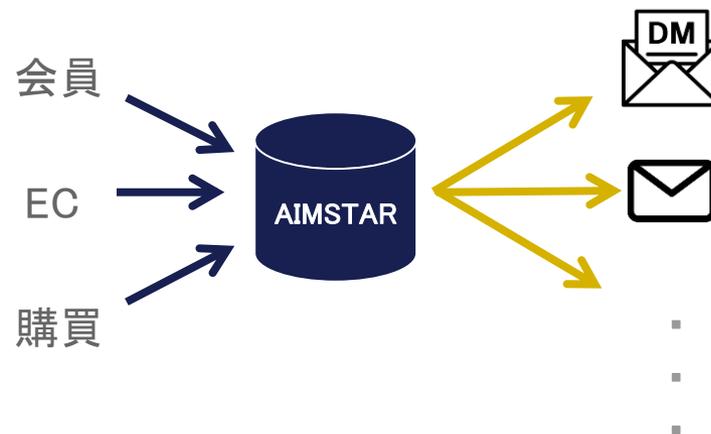
Before

会員情報やECデータ等の既存データがメール施策のみしか連携できておらず、DM等の他チャネルを含めた一貫したコミュニケーションが実現出来ていない。



After

CDP(※1)とMA(※2)の機能を搭載しているAIMSTARを活用することで、各チャネルでデータを活用した施策が可能になり、チャネル横断で一貫したコミュニケーションを実現。



※1: CDP → カスタマー・データ・プラットフォーム

※2: MA → マーケティング・オートメーション



実施内容

ユーザー自身でシナリオが可能になり、仮説をもとにした有料会員化にむけたフォローアップ施策がスピーディーに実施可能に。

Before

都度システムの改修が必要のため、無料会員に対して、有料会員への引き上げフォローアップ施策が不十分。



エンジニアに依頼して都度修正



After

ドラッグ・アンド・ドロップでシナリオ作成が可能なAIMSTARを活用することで、新たなシナリオをユーザー自身で追加&自動化。



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

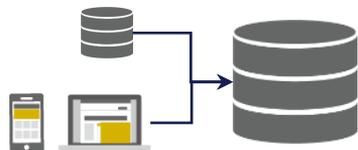
- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

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.