



電鉄系**商業施設**における 顧客分析の内製化の実現事例





事業概要

関東の鉄道路線や、商業施設やオフィスを
運営する電鉄系企業

販売チャネル

主に店舗

会員数

160万人以上
(2022年、グループのクレジットカード会員数)



顧客分析の内製化効果

分析にSQL不要なAIMSTARを活用し、自社内でリアルタイムに分析軸を変えながら顧客分析が可能に。更に商業施設の購買データやアプリデータ、カードデータ等を一元管理することで、今まで把握できていなかったクレジット決済やポイント付与と顧客ロイヤリティ化の関係性の分析や、共通ポイントによるグループ内店舗での買い回り状況の把握を実現。

分析に関して	Before	After
対応者	外部ベンダー	自社(マーケティング部など)
スピード	分析依頼から数日~2週間	最短即時
ユーザー解像度	購買履歴やアプリデータが紐づいておらず、ユーザーの解像度が荒い	購買履歴やアプリデータなどを統合しユーザーの行動や属性を可視化
分析内容	過去の購買推移等	クレジット決済やポイント付与と顧客ロイヤリティ化の関係性や、売上や顧客数の将来予測など



内製化後の実施施策例

分析の内製化、データの一元化により、自社ユーザー一部で課題や対策の検討をしながら様々な施策を実施。

施策例

KPI設計

グループ内/グループ外
利用最大化施策

概要

顧客属性や利用属性別での顧客数や利用金額などの推移を自動レポート化。
課題の可視化が随時可能になり、KPIの策定、効果検証を実施。

共通ポイントによるグループ内店舗での買い回り状況を分析、
利用金額多いユーザーのパスを特定し、アプリ通知などでそのパスに誘導し、利用最大化を促す。

<例>



「カード契約→百貨店購買→スーパー購買」の利用金額が多く、
継続率が高い

アプリからスーパーの利用を促す

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

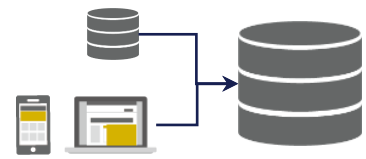
- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

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.