



食品企業における  
オペレーション負荷50%減を実現した  
MAツール導入





## 事業概要

自然食品を中心に販売している食品企業

## 販売チャネル

主に通信販売

## 会員数

250億円



長期間構築してきた独自の複雑な分析、抽出業務を実現するために、専用のシステムを構築も、下記の3つの作業に膨大な時間がかかっていた

### 新規分析・シナリオ

都度、システム部に依頼する必要があり、新規シナリオ・分析実施に膨大な時間がかかっていた

### リスト抽出

データモデルに問題があり、正しい集計ができておらず、何度も中間テーブルを作成する必要があった

### レポート作成

帳票の数、ロジックが複雑なため、レポート作成に時間がかかっていた

## AIMSTAR導入により前述の課題を解決し、 オペレーション負担を50%軽減に成功

### 新規分析・シナリオ

都度、システム部に依頼する  
必要があり、新規シナリオ・  
分析実施に膨大な時間がか  
かっていた

### リスト抽出

データモデルに問題があり、  
正しい集計ができておらず、  
何度も中間テーブルを作成  
する必要があった

### レポート作成

帳票の数、ロジックが複雑な  
ため、  
レポート作成に時間がか  
かっていた



定型帳票だけでなく、利用者  
自身でLTV、クロスセル、  
アップセルなどの深堀分析  
が可能に。部門間でのクロス  
セル施策の実施

購買データだけではなく、  
コールセンター履歴・DM・  
健康情報・美容情報などの  
情報をもとに、より高度な集  
計、抽出が可能に

定型分析帳票の拡充を行い、  
夜間に自動で集計作成して、  
帳票作成作業を軽減

システム部に依存することなく、ユーザ自身が思い描く顧客軸でのデータ統合を簡易に実現

point 1

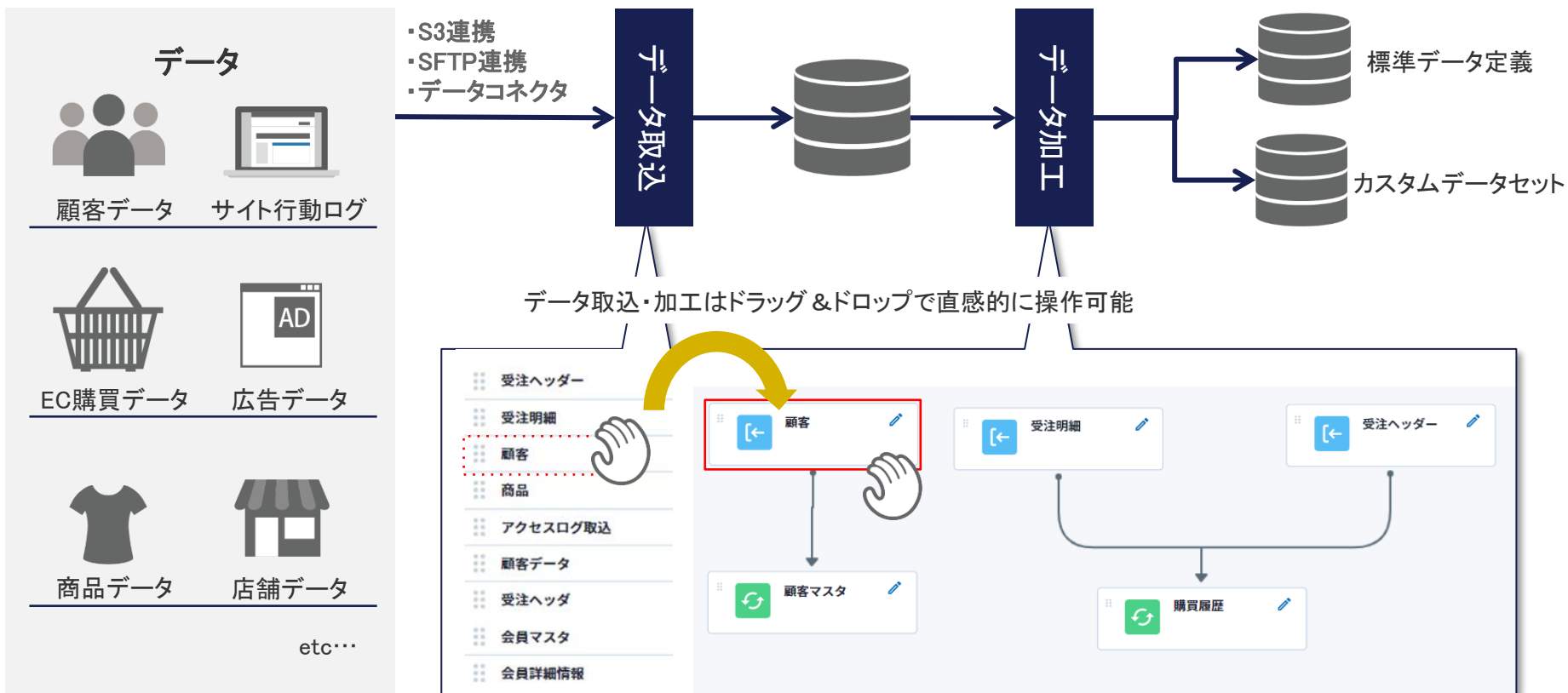
独自のデータレイアウトのまま  
データの取込みができる

point 2

BigQueryやRedshiftと  
直接接続できるコネクタを搭載

point 3

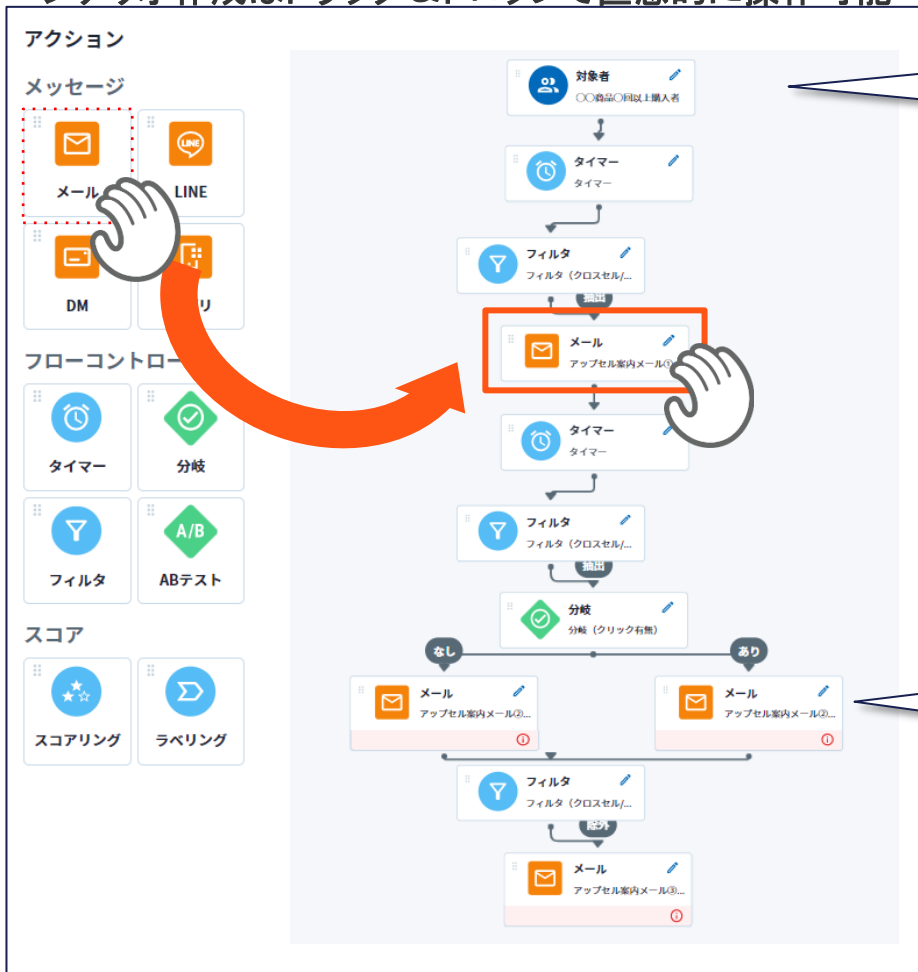
GUIによる直感的な操作で  
データ取込・加工・画面表示設定





# AIMSTARの特長:豊富なテンプレートで簡単分析・シナリオ作成

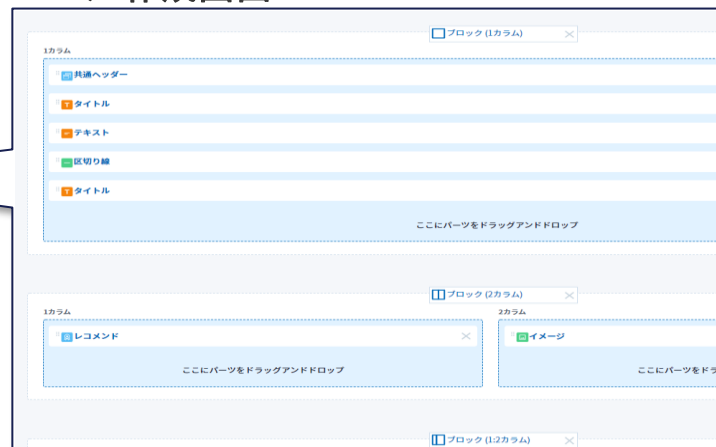
## シナリオ作成はドラッグ & ドロップで直感的に操作可能



## 対象者設定画面



## メール作成画面





# 豊富な分析テンプレートを利用することで簡単に深くまで顧客の行動分析が可能に

## 100種類以上の分析テンプレート

顧客購入行動の把握	全体把握	サイトアクセス行動を把握	媒体効率を把握	
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客別売上分析</li> <li>RFM分析</li> <li>購入転換率・タイミング分析</li> <li>顧客ポートフォリオ分析</li> <li>顧客ポートフォリオ推移分析</li> <li>RFMセグメント推移分析</li> <li>初回購入月別レポート分析</li> <li>RFMレポート率分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>N回目購入属性別分析</li> <li>初回購入属性別レポート分析</li> <li>購入/サイトアクセスRF分析</li> <li>顧客別定期契約リスト</li> <li>顧客別初期/直近売上分析</li> <li>顧客別レポート間隔分析</li> <li>顧客別メイン購入商品分析</li> <li>顧客別メイン購入属性分析</li> <li>顧客別N回目購入商品リスト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客リスト</li> <li>売上推移</li> <li>購入属性別売上分析</li> <li>SQLでの集計</li> <li>クロス集計</li> <li>商品別売上推移</li> <li>購入属性別売上推移</li> <li>新規/既存別売上推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ページアクセス分析</li> <li>セッション分析</li> <li>顧客別ページアクセス分析</li> <li>ページアクセス頻度分析</li> <li>Nページ目Web閲覧分析</li> <li>ページ回遊分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>獲得媒体分析(オフライン)</li> <li>獲得媒体分析(オンライン)</li> </ul> <p>etc...</p>

買い物回数別の購買者数や購買金額などを分析

「クロス集計」をかけ合わせることで顧客属性を特定

## 分析結果

### 顧客転換率

条件・対象期間: 取引記録の初回集計日[2016/06/01]~取引記録の最終集計日[2017/10/31]使用日付: 受注

1-10件 / 全32件

N回目	購買者数	購買金額	購買金額/購買者数
0	87,705	0	0
1	78,846	208,082,555	2,639
2	25,564	174,752,900	6,836
3	17,573	122,084,105	6,947

さらに、2回目購入した顧客の属性を見たい時は...



## 分析のかけ合わせ

顧客: 25564 | 商品: 260

### クロス集計

1つまたは複数の縦軸・横軸を指定してクロス表を作成します。軸や視点を変えて顧客の購買行動を把握します。 ※(\*)の付いた項目は仮想顧客モードでは軸に指定することができません。

条件: 縦軸項目: 年代(\*)、横軸項目: 性別(\*)、集計値: 対象顧客数、集計条件: [条件変更](#)

該当顧客:  絞り込む  除外する [ダウンロード](#) [データセット保存](#)

1-3行 1-10列 / 全3行 10列

条件選択

顧客数	10代未満	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代以上	不明
性別	0	0	36	549	1003	1983	2601	1798	1884	0
性別	0	0	47	858	1431	3029	4814	3126	2386	0

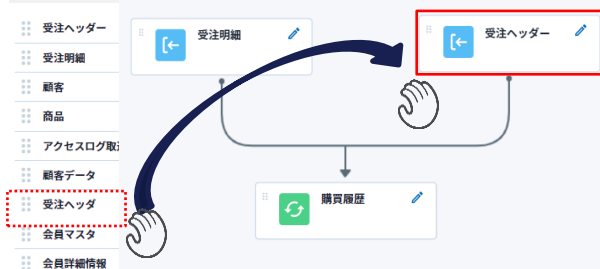


データ統合・分析・施策実行まで可能なAll in Oneソリューションです。  
データを活用し顧客のエンゲージメントを高め、LTV向上を実現します。

### point 1

システム部に依存せず、  
あらゆるチャネルの  
データ統合を簡易に実現

ドラッグ & ドロップで  
顧客軸でデータ統合！



### point 2

100種類以上の  
分析テンプレートを用い、  
深い顧客分析を実現

顧客購入行動把握の  
テンプレート例

顧客別売上分析	初回購入属性別分析
RFM分析	初回購入属性別レポート分析
購入転換率・タイミング分析	購入/サイトアクセスRF分析
顧客ポートフォリオ分析	顧客別定期契約リスト
顧客ポートフォリオ推移分析	顧客別初期/直近売上分析
RFMセグメント推移分析	顧客別レポート間隔分析
初回購入月別レポート分析	顧客別メイン購入商品分析
RFMレポート率分析	顧客別メイン購入属性分析

### point 3

4つの観点から、  
AIがOne to One  
メッセージを自動化

Target



Offer



Timing



Channel





# 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

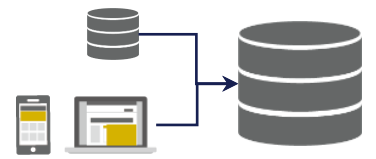
### ツール内包AI

- ・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.