

2017年6月22日
株式会社日立ソリューションズ

AIを活用し、会員の活性化を支援するソリューションを販売開始 有料会員化やプレミアム会員化、イベント来場などを予測し、売上向上とコスト最適化を支援

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:柴原 節男/以下、日立ソリューションズ)は、「会員活性化支援 AI ソリューション」を、7月3日から販売開始します。

本ソリューションでは、CRM(顧客管理システム)などに保管されている会員の属性や行動データを AI(人工知能)で分析し、個々の会員ごとに、有料会員化やプレミアム会員化、イベント来場などの予測を行います。また、ターゲット層に対する効果的なマーケティング施策も合わせて recommends します。

予測精度の高い分析モデルを構築するには、業務・業種知識が大きく関係してきます。日立ソリューションズは、長年、CRMを開発・提供しており、本ソリューションの開発における事前検証では、そのノウハウによって、有料会員化について87%の正解率で予測しています。さらに、3月から、三井不動産商業マネジメント株式会社が運営する商業施設で実証実験を開始し、会員活性化施策において従来手法を大きく上回る精度でターゲットを抽出することに成功しました。

企業は、本ソリューションによって、販促施策の対象を的確に絞り込むことにより、One-to-Oneマーケティングの精度が向上し、売上向上や販促活動コストの最適化が可能となります。

日立ソリューションズは、メルマガやポイントサービスなど、ファンビジネス向けのマーケティングに必要な機能をトータルに提供するクラウドサービス「Fan-Life Platform」と本ソリューションを標準で連携し、今秋には、国内市場シェアNo.1[※]のポイント管理ソリューション「PointInfinity」との連携も計画しております。今後は、セールスフォース・ドットコム社のクラウドベースのCRMアプリケーションやマイクロソフト社の Microsoft Dynamics 365のCRMソリューションとも連携する予定であり、マーケティングノウハウの提供も含め、企業のデジタルマーケティングを強力に支援していきます。

※ 出典:「2016次世代カードソリューション電子マネー関連ビジネス市場調査要覧」
株式会社富士キメラ総研(2015年度金額ベース)顧客管理システム(ポイントシステム)にて国内シェア No.1

■ 背景

昨今、製品・サービスのコモディティ化が進む中、企業は、顧客をファンとして固定客化し、リピート購買を促すことで、長期的かつ継続的に安定した売上拡大をめざしています。ポイントサービスなど会員制サービスの導入が広がる一方で、各種施策が担当者の経験やノウハウに依存しており、蓄積されたデータが上手く活用されていないという課題が出てきています。

日立ソリューションズは、これまで、「Fan-Life Platform」や「PointInfinity」を金融や公共、産業、エンターテインメントなど、幅広い業界に提供し、マーケティングのノウハウを培ってきました。このたび、AIによるデータの高度活用を実現することで、デジタルマーケティングの支援を一層強化します。

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002東京都品川区東品川四丁目12番7号
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

■ 「会員活性化支援 AIソリューション」の特長

1. 会員の属性や行動データをAIで分析し、有料会員化やプレミアム会員化、イベント来場などを予測

CRMなどに保管されている会員の属性や行動データの相関関係を、ディープラーニング技術を活用したAIで分析し、企業ごとのモデルを構築します。そのモデルを基に、個人単位で、有料会員化やプレミアム会員化、イベント来場などをスコア化し、予測します。また、会員クラスのダウングレードの予測により、企業は、事前にも的確な施策を行い、会員の満足度の維持・向上を図ることができます。

さらに、ターゲット層に応じた効果的なマーケティング施策をレコメンドします。AIで分析する内容は、お客様の要望に応じて、個別対応することも可能です。

2. 定期的に予測結果を更新

予測結果を月に2回など、定期的に更新して、レポートを作成し、専用サイトで提供します。詳細データをCSV形式のファイルでダウンロードすることもできます。レポートの種類や作成頻度は、お客様の要望に応じて、個別対応することも可能です。

3. CRMとの連携やクラウド対応、マーケティングノウハウの提供で、デジタルマーケティングを支援

日立ソリューションズの「Fan-Life Platform」や「PointInfinity」をはじめ、セールスフォース・ドットコム社のクラウドベースのCRMアプリケーション、マイクロソフト社のMicrosoft Dynamics 365のCRMソリューションとも連携していくことで、迅速な導入を支援していきます。また、パブリッククラウド上での分析モデルの構築やレポートの提供にも対応しており、お客様の運用負担を軽減します。さらに、ポイントサービスなどの会員制サービスの導入・拡大を検討するお客様に向けて、システム導入だけでなく、マーケティングノウハウの提供などにより、デジタルマーケティングを幅広く支援します。



■ エンドースメント

実証実験をおこなっている三井不動産商業マネジメント株式会社様から、エンドースメントをいただいています。

「三井不動産商業マネジメントは、『会員活性化AIソリューション』に非常に大きな期待を寄せております。まずは現在実施中の実証実験において、『会員活性化AIソリューション』のAI技術により、優良会員へのシフトモデルを確立することで、今後においても精度の高いマーケティングをめざしていきたいと考えております。」

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

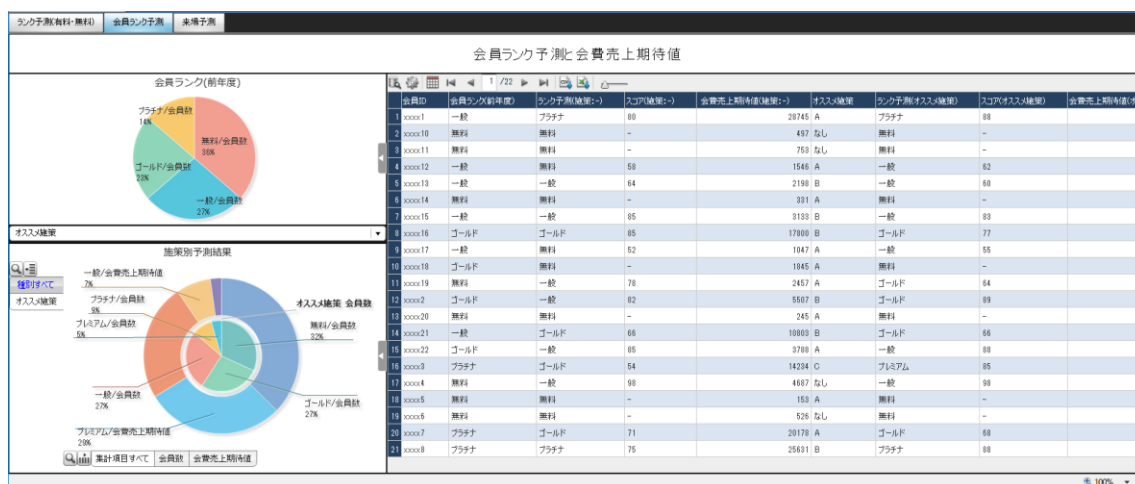
本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

■ 今後について

日立ソリューションズは、本ソリューションを中核に、流通・小売業や、通信業、製造業向けのデジタルソリューションの提供を強化し、2020年度までにデジタルマーケティング関連で累計100億円の売上をめざします。

■ レポートイメージ



■ 提供価格(税別) 初期導入費(モデル構築)100万円～、使用料/年 180万円～

■ 製品紹介URL

http://www.hitachi-solutions.co.jp/member_ai/

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

ホームページ: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/> Tel:0120-571-488

■ 報道機関からのお問い合わせ先

担当部署: 経営企画本部 広報・宣伝部

担当者: 安藤

Tel:03-5479-5013 Fax:03-5780-6455 E-mail:koho@hitachi-solutions.com

日立ソリューションズ グループは、お客様の業務ライフサイクルにわたり、豊富なソリューションを全体最適の視点で組み合わせ、ワンストップで提供する「ハイブリッドインテグレーション」を実現します。

※ Fan-Life Platform、PointInfinity、ハイブリッド インテグレーションは、株式会社日立ソリューションズの登録商標です。

※ その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
Tel:03-5780-2111 ホームページ:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
