

ファンクラブ入会促進を実現するAI分析/利活用事例

ファンクラブ会員のデータをAIで分析し、効果的な施策をリコメンドすることで入会を促進します。

業種共通



ファンクラブ会員のチケットやグッズの購買履歴、行動履歴などのデータをAIで分析。入会が見込めそうなターゲットを予測し、会員ごとに効果的な施策をリコメンドすることで、入会の促進と収益のアップに貢献します。

課題

Challenges

会員を効率良く獲得し、収益をアップしたい

- ファンクラブの有料会員を増やして、年会費の収益、チケットやグッズ販売の売り上げをアップしたい。
- 入会促進のためのコストを低減したい。
- 顧客管理システムのデータを効率良く活用したい。

ソリューション

Solutions

会員の属性や行動を分析し、効果的なアプローチで入会を促進

顧客管理システムに蓄積された会員の属性、購買履歴などのデータを相関分析し、スコアリングして定量的に出力。会員ランクの変化、チケット・グッズ購入、来場の傾向などを予測し、会員ごとに最適な施策をリコメンドすることで、入会を促進します。

施策の結果を学習データとして取り込み、施策の精度を向上。アプローチが必要なターゲットを絞り込むことができ、低コストで効果的な収益のアップが期待できます。

特長

Features

ディープラーニングによる継続的な学習・評価

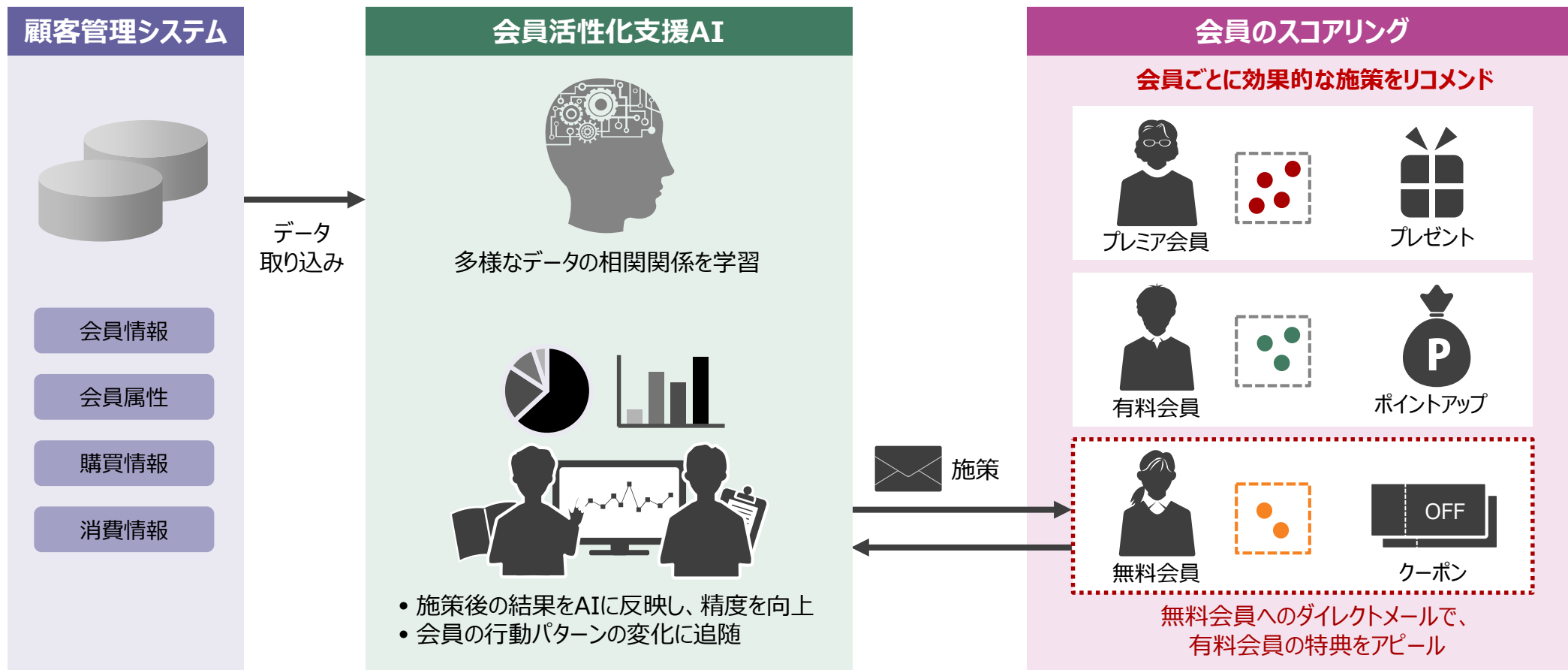
- 分析アルゴリズムにはディープラーニングを採用。継続的な学習・評価により、施策の精度を向上できます。
- クラウド環境は、Amazon Web Services向けのパッケージシステムとして提供。多様なシステムと連携できます。

効果 Outcomes

施策による会員ランク（プレミアム会員、有料会員、無料会員）の変化を、確度87%で予測。

ファンクラブ入会促進を実現するAI分析/利活用事例

ファンクラブ会員のデータをAIで分析し、効果的な施策をリコメンドすることで入会を促進します。



顧客価値

継続的な学習による、効果的な施策の精度向上。

適用サービス/製品
 会員活性化支援AIソリューション (株式会社日立ソリューションズ)
http://www.hitachi-solutions.co.jp/member_ai/