

SaaS型 ValueFrontポイントサービス ～流通小売業様のCS向上に向けたご提案～

「新規顧客獲得」、「顧客囲い込み」、「優良顧客の育成」、「購買活性化」を実現するポイントシステムをSaaS型で提供します！

1. 新たなサービス展開のご提案

ポイントサービスを活用した効果的なマーケティング強化

- マーケティング強化
 - 会員属性×会員動向を把握し、「広告」「キャンペーン」戦略を強化
 - 見込み客に絞ったアプローチをすることで、販促費用を低減し、優良顧客を育成

店舗とECサイトの相互で利用可能なポイントサービス

- 店舗EC相互ポイント
 - ユーザの利便性を向上し、新規客取り込み・顧客の囲い込みを強化
 - 店舗相互送客により、購買頻度を向上させ売上増を見込む

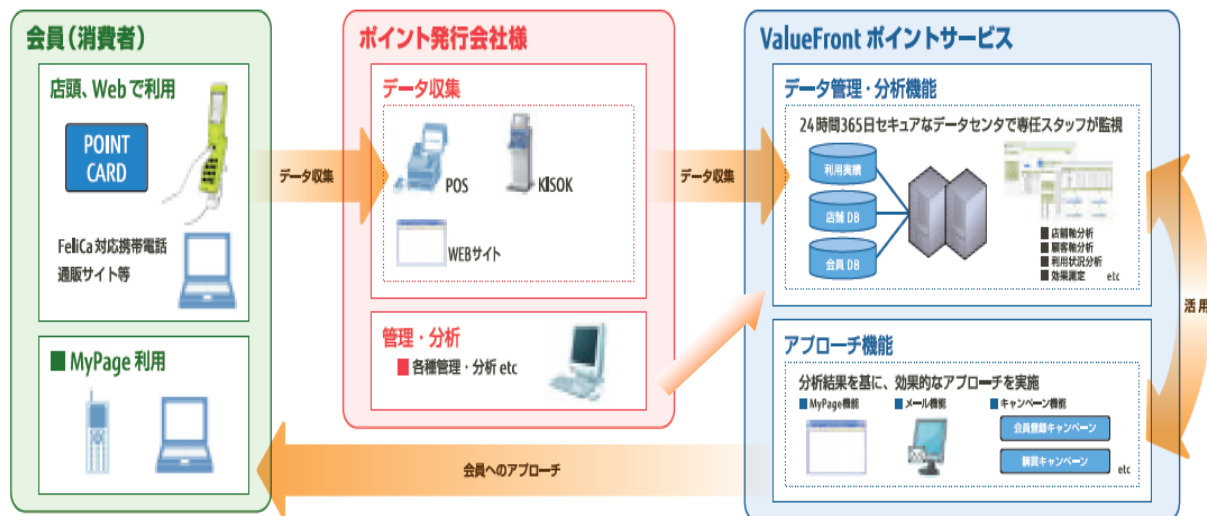
グループ企業間での統合ポイントサービス

- 企業間ポイント
 - 企業間の連携プロモーションを強化し、さらに相互送客による売上増を見込む
 - ユーザの利便性を向上し、新規客の取り込み・顧客囲い込みを強化

2. ValueFrontポイントサービスでの実現

ポイントサービスを実現するうえで必要となるシステムをSaaS型でご提供いたします。

<ValueFrontポイントサービス全体イメージ> データの収集・管理・分析・アプローチの一連の機能を提供。



- 初期・運用コストを軽減し、高品質・短期間でサービス提供が可能。
- 【SaaS型の特長】豊富なサービス機能で販売促進をサポート。将来的に新規機能をご提供
- 24時間365日のサービス継続を実現する高信頼性の構成

3. ValueFrontポイントサービス 機能の6大特長

- 機能特長 1 PC・携帯でらくらく会員登録**
 - ユーザの入会ストレスを軽減
 - パンチ入力不用による運用コスト軽減
- 機能特長 2 マイページでコミュニケーション強化**
 - PC・携帯で利用状況の確認が可能
 - お知らせ情報をリアルタイムで反映
- 機能特長 3 利用状況を自動メールで配信**
 - ポイント利用明細を自動メールで配信
 - ポイント意識付けが可能
- 機能特長 4 バリエーション豊富なボーナス機能**
 - 会員属性、購買履歴、会員ランクよりボーナスポイントを付与することが可能
- 機能特長 5 管理・分析機能で効果的なマーケティング**
 - 基礎分析、顧客分析、行動分析、効果分析でマーケティング活動を支援
- 機能特長 6 様々なインフラとの接続に対応**
 - POS端末やECサイト、など、お客様の導入意向にあわせた提案が可能

4. 豊富な導入実績

ValueFrontポイントサービスは、金融機関・自治体・小売業といった様々な業界で実績がございます。
導入実績19社、稼働予定4社(2012年7月時点)

●東京都交通局 ToKoPo

地下鉄、バス等の複数事業において、ICカード乗車券による乗車実績に応じたポイントを付与する会員制サービスを提供。



●八十二銀行 メリットクラブ

銀行の対象取引に応じてポイントを付与し、貯まったポイントは指定の口座にキャッシュバックや地域共通ポイントに交換できるポイントサービスを提供。



●ニュー・エイ メンバーズカード

「ニュー・エイ」の全ブランド共通のポイントサービス。商品の購入に応じてポイント付与。貯まったポイントは、店舗、ECサイトにて商品値引きに利用可能なサービス。



●その他：書籍小売 アパレル スーパー ホテル 等 計22社

5. 導入スケジュール

ValueFrontポイントサービス標準機能のみの利用であれば、2ヶ月間でリリース可能。
(個別要件が発生した場合は、別途スケジュールをご提示いたします)

