

AIが算出する顧客ごとの購買傾向をもとに、効果的な販促で固定客化を促進 AI販促システム「One to One プロモーション」を発表

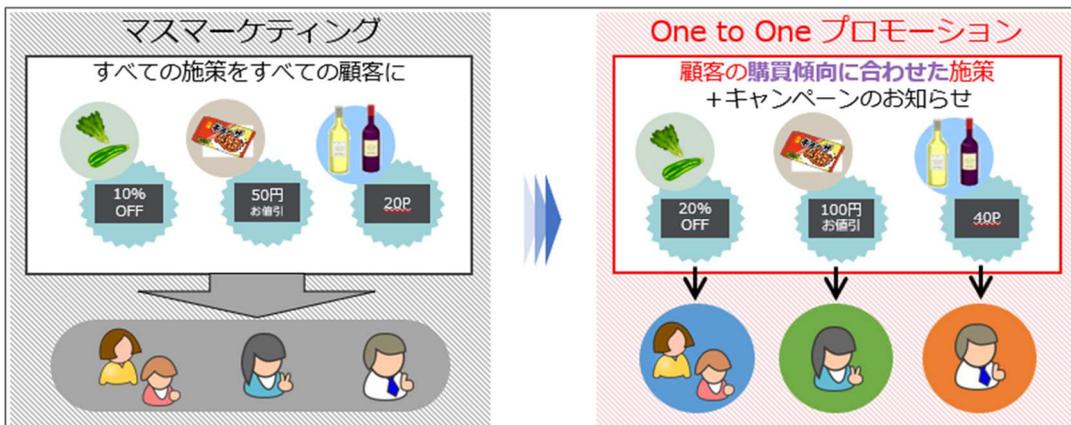
販促施策を精算時に“自動反映”、クーポン読み取り不要で省力化にも貢献

株式会社寺岡精工（本社：東京都大田区/代表取締役社長 山本宏輔）は、スーパーマーケットなど小売店の購買データをもとに、顧客ごとの購買傾向に合わせ個別の販促を行う「One to One プロモーション」を1月12日（水）より販売しました。顧客情報のビッグデータを活用し、来店頻度や購入履歴からAIが商品の購買率を算出。顧客ごとに販促内容を決定し、会計時に自動で割引などを行うサービスを可能にするシステムです。本製品は2月16日（水）～18日（金）に幕張メッセで開催されるスーパーマーケット・トレードショー2022に初出展されます。

■お客様それぞれの購買傾向に合わせた販促施策

流通小売業界では、根強い人手不足をうけて、デジタルトランスフォーメーション（DX: Digital Transformation）を推進する動きが加速しています。一方で、食品スーパーなどの販促施策においては、チラシやクーポン券を用いた、マスマーケティングに基づく画一的な施策が中心となっており、他社店舗との価格競争の原因ともなっています。

「One to One プロモーション」は、TERAOKAのサーバー導入型本部/店舗システム「T@Web」のアプリケーションとして提供します。店舗POSから会員カード等に紐づく顧客ごとの購入品、購入金額、来店日などのデータを抽出し、顧客が買いそうな商品群の購買率をAIが算出。算出結果を基に、それぞれの購買傾向に合わせ、お客様一人一人に対しての販促（割引、値引き、ポイント付与など）を行います。

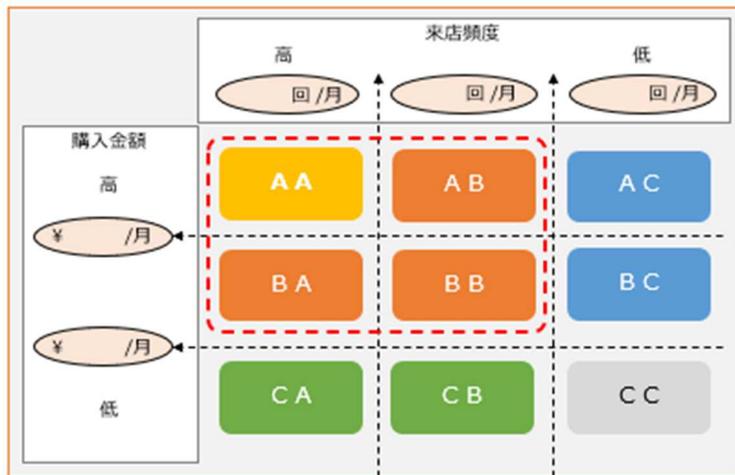


▲「One to One プロモーション」 特長

■セグメント化でロイヤルカスタマーを創出

実際の運用例としては、購入金額や、来店頻度、直近来店日などから2軸を選択したクロス分析で顧客層を9つのセグメントに分類。それぞれのセグメントの傾向に合わせて効果的な販促施策を設定することで、顧客満足度の向上と維持に寄与します。例えば、来店頻度が少ないセグメントのお客様には、賞味期限が短い日配品から購買傾向に合う商品を割引することで、次回来店を早め、来店頻度を上げる効果が見込まれます。また、メーカーや卸売業者は、自社商品の購買率が高いセグメントをPRターゲットに指定することで、より効果的に自社商品の販促施策を行うことも可能です。

実店舗におけるテスト運用では、会員カードを持っているお客様の来店回数 10%~50%上昇、チラシに比べプロモーション施策の商品購入率が約 50 倍に UP、その結果、店舗全体の売上が UP するなどの効果※が出ています。※効果はあくまで一例です。実際には導入先ごとの分析をもとにセグメントを作成し算出します。



▲クロス分析によるセグメント例（来店頻度と購入金額）

■レジでの精算時に自動で特典を反映、省力化にも貢献

「One to One プロモーション」による割引、値引き、ポイント付与などの販促施策は、レジ会計時の会員カードなどの読み込みとともに POS に呼びだされ、自動で会計に反映されます。お客様はクーポン券の持参やスマートフォン端末でのクーポン提示が必要なく、ただ精算を済ませるだけで自動的に対象商品の割引、値引き、ポイント付与などの特典を受けられます。レジ係がクーポンを回収・確認し、読み取る作業もなくなり、一律の値引きで店内の POP を変更する必要もないことから、省力化による人手不足解消にも貢献します。

■クーポン券ではなく、レシート用紙でお客様に告知

お客様への販促特典の告知として、販促内容が印字されたレシート用紙を発行します。お客様ごとに個別に設定された「お得な情報」がレシート用紙に印字・出力され、次回会計時にはその特典が自動で反映されます。

Thank You Very Much
ご利用ありがとうございました。

2900000000000000 様

会員特典!

お客様だけの特別セール情報

2021/8/1~8/31

カップメン 77g
4901234567890 20円引

スティック菓子 サラダ味 69g
4901234567890 10円引

NEWラップミニ 22cm×20
4901234567890 10円引

袋チップス ナチョ・チーズ味 6
4901234567890 10円引

ハラペーニョソース
4901234567890 50円引

会員カードをご提示ください。
期間中、対象商品を特別お値引きで
お買い求めいただけます。

Thank You Very Much
ご利用ありがとうございました。

店No:000002106 レジNo:000201
2021年 8月 6日(金曜日) 15時31分
000999999寺岡 000999999寺岡
レシートNo:0492

外10 NEWラップミニ 22 ¥149
来店頻度ランクアップ -10

外8 ハラペーニョソース ¥398
来店頻度ランクアップ -50

外8 スティック菓子 サラダ ¥99
来店頻度ランクアップ -10

外8 袋チップス ナチョ・チ ¥99
来店頻度ランクアップ -10

外8 カップメン 77g ¥149
来店頻度ランクアップ -20

▲告知用レシート用紙/値引きが反映されたレシート（拡大）

■製品概要

製品名 : 「One to One プロモーション」

発売日 : 2022年1月12日

【株式会社寺岡精工 会社概要】

- 本社所在地 : 東京都大田区久が原 5-13-12
- 創業 : 1925年(寺岡式敏感自動バネ秤開発)
- 代表者 : 代表取締役会長 寺岡和治、代表取締役社長 山本宏輔
- 資本金 : 1億円
- 従業員数 : 連結 3,690名(2020年末)
- 主な事業 : 電子はかり、電子計量値付システム、自動計量包装値付機、POSシステム、POP作製システム、仕分けシステム、カウンティングスケール、自動倉庫管理システム、店舗総合情報管理システム、浄水システム、リサイクル処理機、廃棄物管理システムなどの製造、販売、保守
- HP URL : <https://www.teraokaseiko.com/>



since 1925

掲載画像ダウンロード URL : <https://bit.ly/34XtObT> (有効期間 : 2月16日~3月15日)

■本件に関する報道関係者のお問い合わせ先

株式会社寺岡精工 広報代行 株式会社ブレインズ・カンパニー 鈴木・林田・山田

TEL: 070-8689-4054 FAX: 03-3568-3838 Mail: teraoka_pr@pjbc.co.jp

■一般の方のお問い合わせ先

株式会社寺岡精工 お客さま窓口 TEL: 0120-37-5270 (平日 9:30-17:30)