



AI導入事例: 大手食料品小売業者

グローバル小売チェーン、AIの活用でクーポン利用率を15%増加

クーポン利用率が平均で
約15%向上 **15%**

10K+

10,000以上の店舗を
グローバルに展開

3X

キャンペーンの頻度を四半期ごとから
月ごとに増やすことができた

dotDataのクライアントである某食品小売企業は、小規模な商業地域を対象に10,000以上の店舗をグローバルに展開しています。同社は、人口動向に対応して、顧客ターゲットを若年男性層から女性層およびシニア層へと拡大してきました。

小売店のクーポンを最適化

小売店で購入をする消費者は、日常的にクーポンの利用や日用消耗品の割引を利用しています。最近の調査によると、買い物客の86%がクーポンが新商品を試すきっかけになったと答え、84%がクーポンによって店の選択が左右されると答えています。

クライアント

企業: 某食料品小売業者

地域: アジア太平洋

業界: 小売業

課題

- 買い物客の86%がクーポンが新商品を試すきっかけになったと答えた
- 大量のPOSデータが分析と最適化を困難にしていた
- 毎月または毎週行う膨大な数のキャンペーンを実施できるように、モデル開発プロセスを可能な限り自動化すること

詳細

<https://jp.dotdata.com>

<https://jp.dotdata.com/automated-feature-engineering/>

食品業界におけるマーチャндаイジングのトレンドの1つは、デジタルクーポンをスマホアプリなどで配ることによって顧客の購入意欲を高め、リピート購入を促進することです。一方、主な課題は、大量のOS (point of sale、販売時点管理) データを把握するための分析を行い、クーポンの対象となる理想的な顧客を特定し、共同キャンペーンを行う最適なパートナーとしての商品のサプライヤーを選択することです。非常に複雑なPOSに関連するデータから、マーケティングチームと顧客との関わりを最適化するにはどうすればよいのでしょうか？また、顧客の購買意欲に働きかけ、リピート購入を促進し、ブランドの認知度を高めることによって、顧客ロイヤリティを向上させるための最も効果的な方法は何でしょうか？

AIを取り入れることによって、マーケティング担当者はクーポンを顧客にマッチングさせ、リピート購入を増やし、最終的に売上を伸ばすことができます。つまり、AI・機械学習を活用することで、適切な顧客に適切なクーポンを提供し、数多くのキャンペーンを実施することができるようになります。

dotDataを選んだ理由

同社のマーケティングチームにとって、最新のトレンドを把握し、適切な顧客に適切なタイミングでクーポンを提供することは、きわめて困難なこととなっていました。そのため、機械学習ソリューションを活用して、クーポンの配布を効率化することに非常に興味を持っていました。

同小売業者のマーケティングチームがAI・機械学習システムを導入する際に必須としていた機能が3つありました。1つ目は、数千の商品と数千万人もの顧客の大量のID-POS (顧客ID付きPOS) データを処理できることです。2つ目は、毎月または毎週行う膨大な数のキャンペーンを実施できるように、モデル開発プロセスを可能な限り自動化できることです。そして3つ目は、顧客の購買行動パターンを明らかにし、より詳細な分析情報を提供して、マーケティングチームが迅速に改善サイクルを回すことができることです。

dotDataのAI自動化プラットフォームは、これらすべての要件を満たしています。dotDataのプラットフォームを利用することで、マーケティングチームはキャンペーンの頻度を四半期ごとから月ごとに増やし、より精度の高いキャンペーンを行うことができるようになりました。キャンペーン精度の向上によって、クーポン利用



率が平均で約15%向上しました。

「機械学習を活用することで、クーポンの配布数やキャンペーンを行う頻度が増加したほか、お客様の店舗への訪問回数と客単価も増加し、売上を伸ばすことができました」と同社のマーケティングマネージャーは述べています。同社はまた、クーポンやキャンペーンをより幅広い製品カテゴリーに拡大することを見込んでおり、顧客エンゲージメントおよびパートナーであるサプライヤーとの関係を強化できると考えています。

今後の展望

dotDataのAIを活用することで、より精度よくクーポンの配布やキャンペーンを実施できるようになりました。また、クーポン配信のプロセスの自動化が進み、マーケティングチームがターゲット顧客に対して、より頻繁にクーポンを配信できるようになりました。さらに、AIによる自動化で、商品を購入する顧客としない顧客の特徴を把握し、それをパートナーと共有することもできるようになりました。dotDataを活用したクーポン配信の取り組みが成功したことで、同社は他の分野でのAI活用にも目を向けており、顧客離れを防ぐためのプロジェクトなどを次のステップとして検討しています。

結果

- クーポン利用率が平均で約15%向上
- キャンペーンの頻度を四半期ごとから月ごとに増やすことができた
- キャンペーン精度の向上

【dotData, Inc.について】

dotData, Inc.はデータサイエンスプロセス全体の自動化に焦点をあてた、世界初にして唯一の企業です。dotDataは、フォーチュン500を含む様々なお客様へ、機械学習およびAIプロジェクトを加速させることによって、より高いビジネス価値を提供しています。dotDataの自動化されたデータサイエンスプラットフォームは、生のビジネスデータから、特徴量設計、機械学習まで、データサイエンスのプロセス全体を加速・民主化・拡張・運用化することで、価値実現までの時間を短縮します。データサイエンティストと市民データサイエンティストの両方のニーズに応えるように設計されたソリューションによって、dotDataはお客様の組織全体にわたる価値を提供します。

特徴量設計を備えたdotData独自のAIは、リレーショナル、トランザクション、時間情報、位置情報、テキストデータから実用的なビジネスインサイトを提供します。dotData, Inc.は2019年第2四半期の機械学習自動化(AutoML)に関するフォレスターのForrester New Waveレポート(The Forrester New Wave(TM): Automation-Focused Machine Learning (AutoML) Solutions, Q2 2019)において、「リーダー」として認定されました。更に、2019年のAI breakthrough awardsで「best machine learning platform」を受賞し、ビッグデータの分野でCRNによって「emerging vendor to watch」(注目すべきベンダ)との評価を得ました。詳細については、www.dotdata.comにアクセスしてください。Twitter (<https://twitter.com/DotDataUS>)、LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/dotdatainc>)でも情報を発信しています。