

データとAIによる プレミアム顧客の創出

スーパーマーケット様：パーソナライズ施策と離反防止施策

導入効果

Before

顧客ごとのニーズや行動特性を
十分に捉えきれない

一律的な販促施策による
コンテンツ利用率・売上の伸び悩み

属性や静的な指標のみの分析による
離反リスクの見落とし



After

購買データのタグ化とAIクラスタリングにより、
"行動ベース"で顧客クラスタを再定義

クラスタ特性に合わせたコンテンツ生成により、
コンテンツ利用率が2.3倍に向上

AI予測ターゲティングによる離反リスク顧客の
早期発見と施策投下で**月2百万の利益増加**

本日はご紹介するデモのポイント

- Point 1. AI-readyなデータを活用した顧客分析
- Point 2. パーソナライズされた販促施策の立案
- Point 3. システム連携と施策実行による販促の高度化

小売業務と経営意思決定の再設計により
AIドリブン経営を実現し、
リテールを生活者・働き手・サプライチェーンがつながる
持続可能な未来へと前進させる

お問い合わせ先

貴社担当営業もしくは、以下の窓口までお問い合わせください。

富士通) ソリューションアーキテクト事業本部
オフライングイノベーション統括部
FJ-FED-Retail商談窓口
contact-retailbz@cs.jp.fujitsu.com