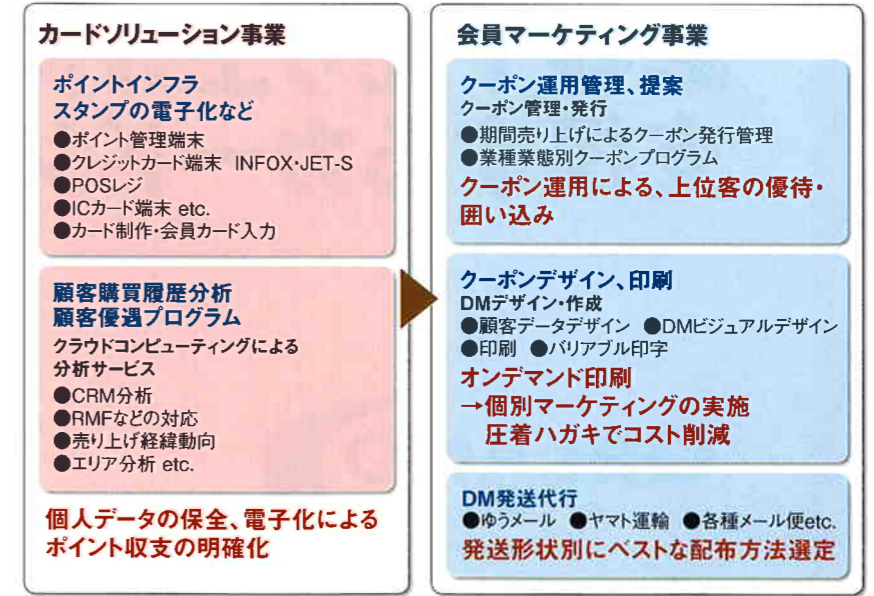


Company
蔵人
Project Title
クラウドカードサービス

プリペイドカードやポイントカードなど、企業や店舗は集客強化や売り上げ向上のために、カードを使った戦略を積極化させているが、それらが本当に効果を上げているかは疑問が残るところだ。そうしたなかで、導入・運営費用を低く抑えながらも着実な成果が見込めるとして注目されるのが、蔵人(くらんど)の「クラウドカードサービス」だ。

低コストで多機能搭載。集客や売り上げ向上を支援するカードシステム

図1 蔵人が提供するカードサービスの概要



活きのいい行動履歴や購買データを活用し、個人データと組み合わせ、売り上げを向上させる。

購買履歴により上位客を抽出し、個人宅送付のクーポンDMでPR。抽出顧客の囲い込みと買い物回数の向上を実現する。

集客を増し、売り上げ向上を図るツールとして、ポイントカードが導入されて久しい。いまや、ポイントカードを出さない店舗では、客にももの足りなさを感じさせるほどだ。その一方、死蔵されるカードも少なくなく、本来の目的を果たしているのか疑問が残る。

側にも問題は山積みだ。カードを発行するだけでは、その効果を測ることはできない。顧客がどんな傾向を持ち、どんなインセンティブに反応するのか。綿密な分析と的確なアクションが必要とわかっていても、実行にまで至らないのだ。「なにより、効果的なカードシステムの導入と運営に、膨大なコストと労力

がかかる」と考えられていることが、企業・店舗に二の足を踏ませているように思います」と、蔵人の渡邊真人・代表取締役社長は指摘する。

カードサービス」だ。その魅力は、カード利用者の側から見るとわかりやすい。発行されるカードはプラスチック製で、他カードと比べても存在感がある。搭載する機能は幅広く、ポイントの受け入れ・保管・利用のほか、プリペイドカード、ギフトカードなどとして

たとえば、あるカード利用者の動きを追ってみよう。友人からもらった5000円分のギフトカードを持って、店舗を訪問。店舗で一万円を自らチャージすると、5000円分のプレミアム(入金のお礼)が付き、カード残額は一万1000円分となる。そのうえカードで一万円の商品を購入すると、1000円購入につき1ポイントがすべての会員に付与されるため、1000円分のポイントが加算され、結果として11000円分のポイントが残る。一万円分の買い物で1%

リットも大きい。カードへのポイント書き込み端末には、既存のクレジットカード端末やPOS端末を利用できる。購買データは既存の端末を通じて、センタースerverにてすべて電子化。生きたデータを使つてのクーポンの運用管理、DMやメルマガなどのデザイン、印刷・発送発信はすべて蔵人が一貫して代行する。

図2 クラウドカードサービスの利用例



結局1万円払って1万円の商品とクラウドカード残高1,100円GET!

11% おトク!

「ギフト、ポイントのプレミアム(ボーナスポイント)などは、店舗側が任意に設定できます。ヘビィユーザーを優遇するといった差別化も可能です」と、渡邊社長は言う。

「購買履歴を分析して上位顧客を抽出。個人宅に送付するDMやメルマガにクーポンを付けて、顧客囲い込みと来店回数の上、つまり優良顧客化を図ります」と、渡邊社長はその目的を語る。「不特定多数に向けたマスマーケティングから、個人属性に着目したセグメントマーケティングへ。より効率的に集客強化と売り上げ向上を図れるマーケティング手法へと、スムーズに転換できます」。

顧客情報・購買履歴などはクラウドセンターで一括管理し、送受信されるデータには暗号化処理がなされる。NTTデータの承認をとったインフラに裏打ちされた情報セキュリティは安心感が高い。渡邊社長は、「クラウドコンピューティングの形態を取ったオンラインサービスを提供していますので、特別なハードウェアや面倒なソフトウェアの管理などは不要です。手軽に、強力なマーケティングツールを手にできます」と胸を張る。

もちろんカードはオリジナルデザインで発行できるので、充実した機能と相まって存在感を發揮すると期待できる。また、クレジットカードの搭載や他カードとの提携も可能だ。すでに首都圏の再開発ビルなどで採用実績があり、「多店舗でポイントを通話し、共同でイベントを開催するなどして集客を図る。さらに、購買履歴に合わせたDMやクーポン発行で顧客に合わせるといった緻密なマーケティングを展開できます」と渡邊社長は明かす。

ポイントだけでは集客できない時代。実効性の高いマーケティングを効率的にアウトソーシングする手段として、クラウドカードサービスへの注目は高まるばかりだ。



渡邊真人・蔵人代表取締役社長

既存インフラを活用でき
情報セキュリティも安心
もちろん、企業・店舗側のメ

利用することも見逃せない。既述のように、クラウドカードサービスは既存インフラとの親和性が高い。カード書き込みや購買履歴の吸い上げが、既設のシステムと蔵人が運営するクラウドセンターをネット回線で結ぶだけで可能になるケースが多

「こうした仕組みを低コストで利用できることも見逃せない。既述のように、クラウドカードサービスは既存インフラとの親和性が高い。カード書き込みや購買履歴の吸い上げが、既設のシステムと蔵人が運営するクラウドセンターをネット回線で結ぶだけで可能になるケースが多

「こうした仕組みを低コストで利用できることも見逃せない。既述のように、クラウドカードサービスは既存インフラとの親和性が高い。カード書き込みや購買履歴の吸い上げが、既設のシステムと蔵人が運営するクラウドセンターをネット回線で結ぶだけで可能になるケースが多

問い合わせ
株式会社蔵人
〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町2-19
TEL:03-5820-4141 URL:http://www.qrland.com/