

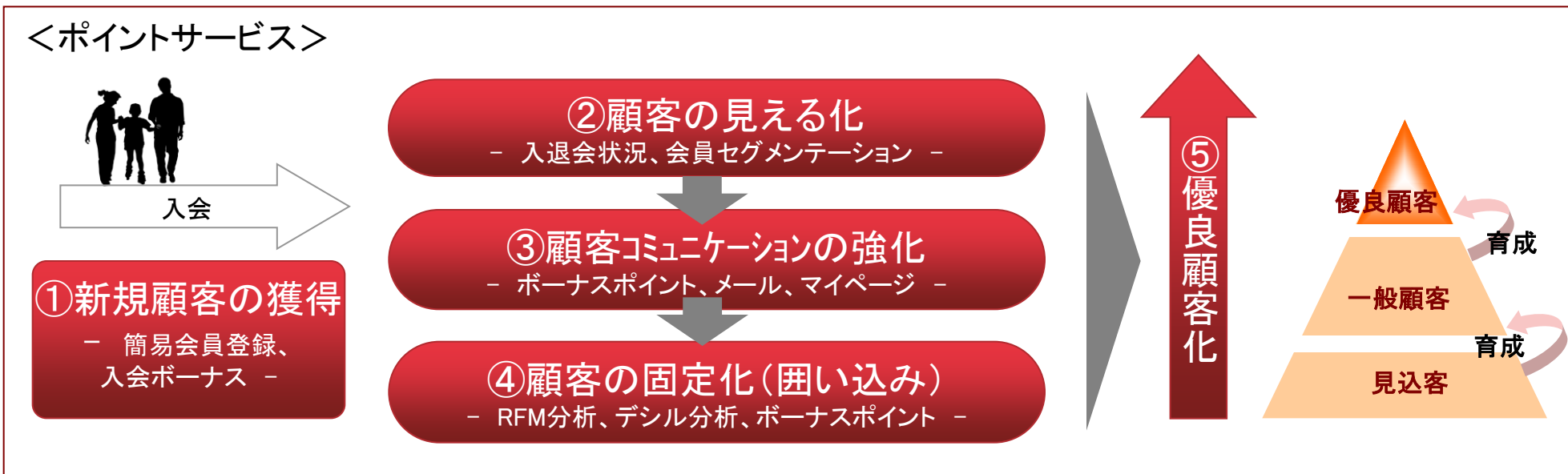


shaping tomorrow with you

# ValueFrontポイントサービス ～ご紹介資料～

# 1. ValueFrontポイントサービスとは

ValueFrontポイントサービスは、効果的な販促機能を提供し、企業様が目指す「ロイヤルカスタマー(優良顧客)化」の実現を支援します。

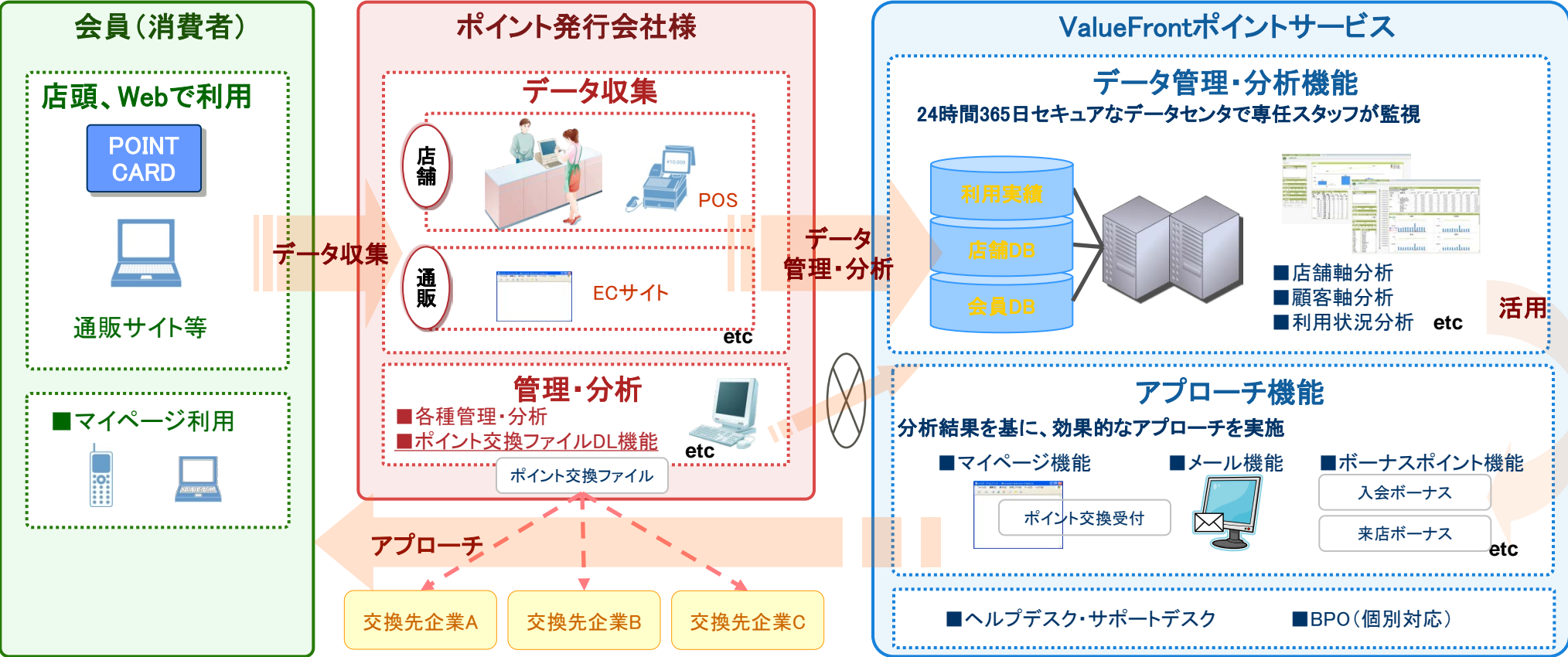


ポイントサービスの本来の目的である「新規顧客獲得」、「顧客囲込」、「優良顧客育成」を効率的に実現し、さらに、分析データを広告、商品戦略に活用することで売上増を実現



## 2. サービス全体概要

データの「収集」「管理」「分析」「アプローチ」の一連のサービスをご提供いたします。  
 ~ポイントサービスを実施する上で必要となる機能をSaaS型でご提供~



※ポイント交換ファイルはお客様にて手動で交換先にお渡しして頂きます。

こんなお客様にぴったり!

- ①店舗とECサイトの相互利用をしたい (顧客囲い込み、購買頻度向上)
- ②グループ企業間のポイント統合をしたい (異業種間の相互送客による売上増)
- ③安価・短期間で導入したい

### 3. ValueFrontポイントサービスの6大特長

お客様とのコミュニケーションツール、販促につなげる機能をご提供致します。

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
- パンチ入力不要による運用コスト軽減



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



特長

#### 3 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



特長

#### 4 豊富な管理機能

- 店舗管理、会員管理はもちろん、会計に必要な精算データダウンロード機能も搭載



特長

#### 5 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



特長

#### 6 外部連携容易なインターフェース

- POS端末、ECサイト、他、さまざまなインフラと連携可能なインターフェース



## 4. 1. 【機能特長①】PC・携帯でらくらく会員登録

※オプション機能

FUJITSU

PC・携帯で会員自ら登録できる会員登録機能をご提供いたします。



### 導入効果

- 会員本人がPC・携帯で「好きな場所」「好きな時間」に登録が可能のため **入会ストレスを軽減**
- 空メール機能による **E-Mailアドレスの誤入力を防ぎ**、再登録案内にかかる業務コストを削減
- 従来の紙申込書にかかる **業務コスト「申込書回収」「本部郵送」「パンチ入力」などを削減**

### ●提供機能

- 入会確認メール配信... 会員登録の際、会員より空メールを受取、そのリターンメールで会員登録画面URLを通知する機能。
- 入会完了メール配信... 正常に会員登録が完了したことをお知らせする機能。
- 会員登録画面... PC・携帯(3キャリア対応)にて会員登録を行う画面。

## ■PC版イメージ画面

### ①メールアドレス登録

ValueFront ポイントサービス

●会員登録

● STEP① メールアドレス登録

● STEP② 本登録

● 登録完了

● STEP① メールアドレス登録

メールアドレスは必須項目です。

会員規約と個人情報保護基本方針をお読みいただき、同意いただける方はメールアドレスをご記入の上、「同意する」を押してください。

会員規約

会員規約を読む

個人情報保護基本方針

個人情報保護基本方針を読む

会員規約に同意する       個人情報保護基本方針に同意する

メールアドレス

会員規約と個人情報保護基本方針に同意し、会員に申し込む。

ValueFront ポイントサービス

●会員登録

● STEP① メールアドレス登録

● STEP② 本登録

● 登録完了

● STEP① メールアドレス登録

入力されたメールアドレスに案内メールを送信しました。  
メール記載のURLから、会員登録を行ってください。

※案内メールの有効期間は24時間です。  
有効時間が経過した場合、お手数ですが、再度メールアドレス入力からやり直してください。

### ②本登録(個人情報登録)

ValueFront ポイントサービス

●会員登録

STEP①  
メールアドレス登録

>>

STEP② 本登録

>>

登録完了

● step② 本登録

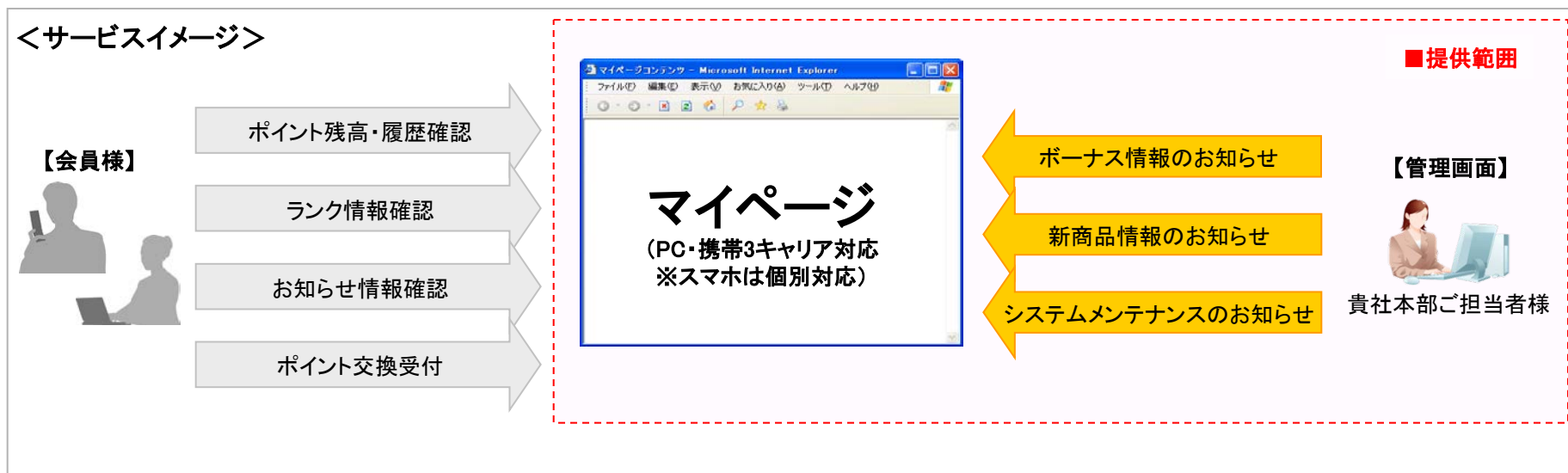
<b>会員カード番号 *</b>	<input style="width: 100%;" type="text" value="8800001100000006"/>	
<b>メールアドレス</b>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<b>氏名 *</b>	姓(全角7文字以内) <input style="width: 100%;" type="text"/>	名(全角7文字以内) <input style="width: 100%;" type="text"/>
<b>氏名カナ *</b>	姓(全角カナ10文字以内) <input style="width: 100%;" type="text"/>	名(全角カナ10文字以内) <input style="width: 100%;" type="text"/>
<b>性別 *</b>	<input checked="" type="radio"/> 男性 <input type="radio"/> 女性	
<b>生年月日 *</b>	<1975年1月1日の場合「19750101」と入力してください> ※生年月日はパスワード再発行時に必要な入力キーとなります <input style="width: 100%;" type="text"/>	
<b>郵便番号 *</b>	<input style="width: 50%;" type="text" value="044"/> - <input style="width: 50%;" type="text" value="0201"/> <input type="button" value="住所検索"/>	
<b>住所</b>	都道府県 * 北海道 <input type="button" value="▼"/>	
	市区町村(全角30桁以内) * <input style="width: 100%;" type="text"/>	
	所番地(全角30桁以内) * <input style="width: 100%;" type="text"/>	
	ビルマンション名(全角30桁以内) マンション <input style="width: 100%;" type="text"/>	
<b>電話番号 *</b>	<input style="width: 30%;" type="text"/> - <input style="width: 30%;" type="text"/> - <input style="width: 30%;" type="text"/>	
<b>メールマガジン配信</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 希望する	
<b>PCメール種別コード</b>	<input checked="" type="radio"/> テキスト形式 <input type="radio"/> HTML形式	
<b>パスワード *</b>	<半角英数字6桁以上14桁以内> <input style="width: 100%;" type="text" value="*****"/>	
<b>パスワード(再入力) *</b>	<input style="width: 100%;" type="text" value="*****"/>	
	<input type="button" value="確認"/>	

## 4. 2 【機能特長②】マイページでコミュニケーション強化

※オプション機能

FUJITSU

PC・携帯で会員自らポイント残高照会・情報変更などができるマイページをご提供いたします。



### 導入効果

- リアルタイムでポイント残高、履歴などが確認できるため、会員の**利便性が向上**
- ランク表示機能で次ランクへの意欲を喚起し、**会員のアクションが活性化**
- お知らせ機能を活用することで、**会員とのコミュニケーション強化**の場として利用可能

### ●提供機能

- 会員情報管理... 会員情報変更、ポイント残高・利用履歴照会、3ヶ月先までの期間別失効ポイント照会。
- お知らせ管理... 管理画面よりマイページにお知らせ情報を表示。
- ポイント交換受付... マイページよりポイント交換受付。※管理画面にて、受付情報をCSV出力。

## ■PC版イメージ画面

### ・トップ画面

※ボーナス情報や新製品情報等の、お知らせ情報はここに表示されます。

### ・ポイント履歴画面

ご利用日	利用店舗	内容	購入金額	ポイント履歴
2012年03月10日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+100pt
2012年03月10日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+50pt
2012年03月10日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+100pt
2012年03月10日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+100pt
2012年03月10日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+100pt
2012年03月09日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+500pt
2012年03月09日	ValueFront池袋店	ポイント利用(臨時)	2,000円	-200pt
2012年03月09日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+700pt
2012年03月09日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+50pt
2012年03月09日	ValueFront池袋店	ポイント付与(臨時)	2,000円	+300pt

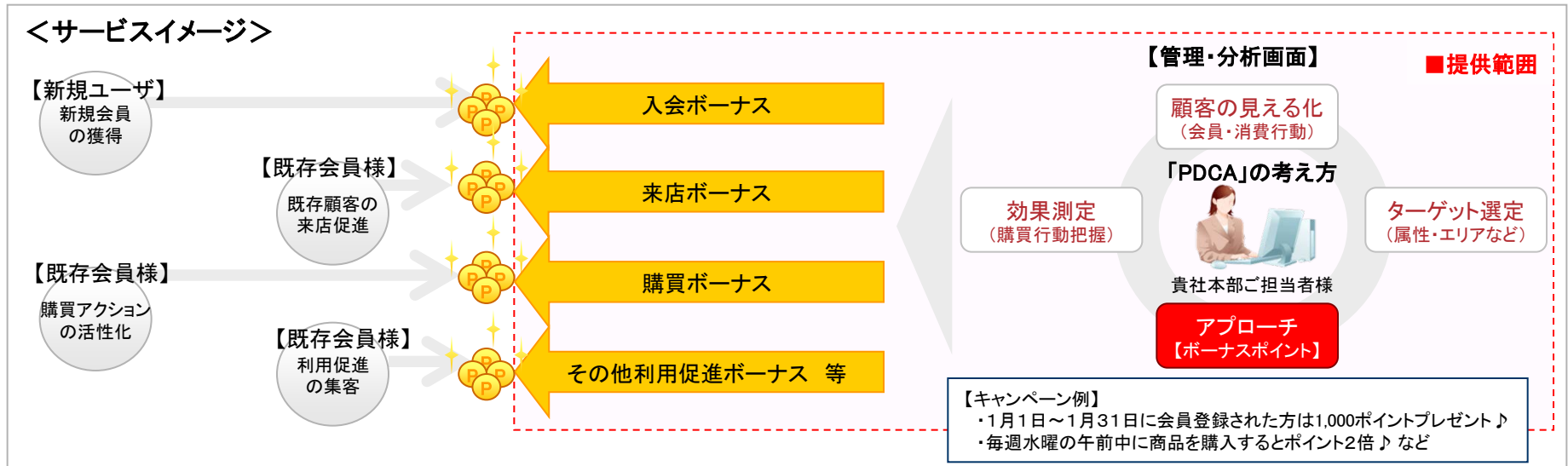
### ・会員情報変更画面

※インフォメーションはお客様ご用意のページへのリンクとなります。



## 4. 3 【機能特長③】バリエーション豊富なボーナスポイント機能

入会・購買に応じたボーナスポイント付与機能をご提供します。



### 導入効果

- 入会時のボーナスポイント機能で新規顧客の獲得
- 購買に応じたボーナスポイント機能で、既存会員の購買アクションをさらに活性化
- ランク別のボーナスポイント機能で、優良顧客の育成を促進

### ●提供機能

- 入会ボーナス... 特定期間、特定ルート(特定URL:例)他社WEBサイトとのアライアンス)、カード番号を指定した特典付与。
- 来店・購買ボーナス... 日付(期間・曜日・時間)、会員属性(性別・誕生日)、履歴集計(特定の期間内の来店回数・ポイント数)、ランクを指定した特典付与。
- 店舗・時間軸の購買ボーナス... 特定店舗又はエリアを指定した特典付与。
- お友達紹介ボーナス... 入会者を紹介すると紹介した方・紹介されて会員登録を行った方、双方に特典付与。

※キャンペーン通知の一斉メール送信は上記機能には含まれておりません。

## 4. 3 【機能特長③】ボーナスポイント例

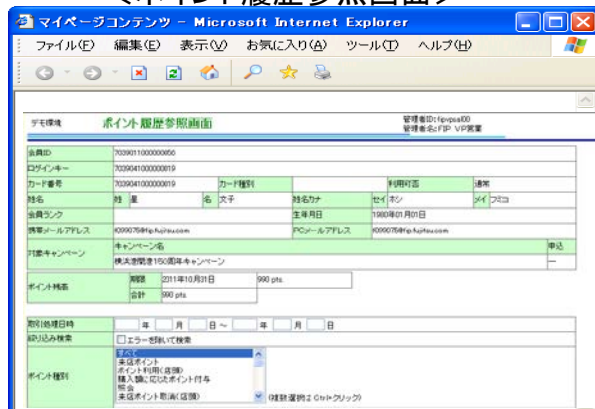
NO	販促目的	販促内容
<b>■新規入会の獲得</b>		
①	期間限定入会	特定の期間に会員登録すると自動的に固定ポイントを付与
②	お友達紹介	既存ポイント会員の紹介で会員になると固定ポイントを双方に付与
③	他社WEBサイト経由入会	他WEBサイト経由で会員登録をした場合に固定ポイントを付与
<b>■来店・購買頻度・売上UP</b>		
④	店舗・エリア指定	特定の店舗とエリアで購買すると固定・倍率ポイントを付与
⑤	日付・時間指定	特定の期間・時間内に購買すると固定・倍率ポイントを付与
⑥	お誕生日月	誕生月の会員が購買すると固定・倍率ポイントを付与
⑦	会員属性毎	特定の会員属性(性別、年代)の方が購買すると固定・倍率ポイントを付与
⑧	利用状況	特定期間内のポイント数が基準以上となったら固定ポイントを付与
⑨	グループ毎	特定グループ(見込、一般、優良、など)が購買したら固定・倍率ポイント付与
⑩	会員ランク	会員ランク毎に付与率を設定
<b>■その他</b>		
⑪	メルマガ新規会員登録	対象者IDを把握し、ポイント一括付与機能で、固定ポイントを付与
⑫	ECサイト新規会員登録	
⑬	アンケート回答者	

※メルマガ機能、ECサイト、アンケート機能はお客様にてご用意頂く必要がございます。

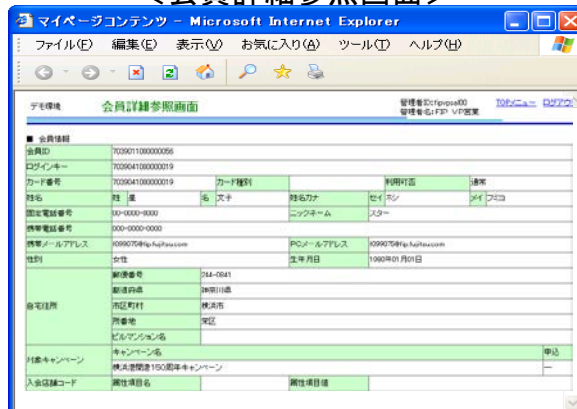
## 4. 4 【機能特長④】豊富な管理機能

会員管理、ポイント管理、キャンペーン管理等、豊富な機能を搭載した管理画面を提供します。

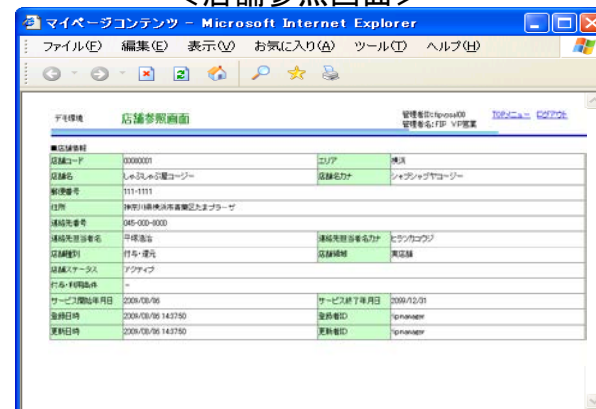
＜ポイント履歴参照画面＞



＜会員詳細参照画面＞



＜店舗参照画面＞



機能	内容
店舗情報管理	店舗登録・変更・検索・照会、端末登録、階層管理
会員管理	会員登録・変更・検索・照会・利用停止・解除・登録・退会、ポイント合算、会員ランク設定、会員一括登録、会員一括変更
ポイント管理	ポイント加算・減算・取消・参照、有効期限管理、ポイント一括付与
キャンペーン管理(ボーナス)	各種キャンペーン登録・変更・削除・参照
お知らせ管理	お知らせ情報の登録・変更・削除・参照
管理者管理	管理者の登録・変更・削除・参照、パスワードの変更
グループ管理	グループの登録(ファイルアップロード)・削除・参照・CSV出力
精算データダウンロード	日次、月次の店舗毎の精算データダウンロード

# 4. 5【機能特長⑤】分析機能で効果的なマーケティング①

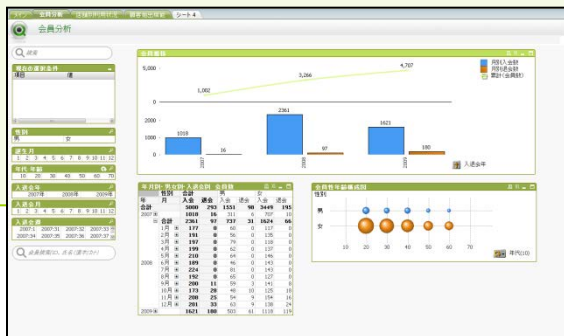
※オプション機能



各種分析を行うことで効果的なマーケティング活動を支援します。

**基礎  
分析**

お客様の全体像を把握する



お客様の全体像  
(性別、年齢等)を  
把握



**顧客  
分析**

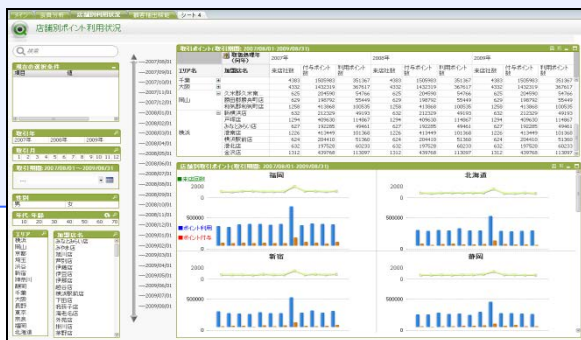
大切なお客様を把握する



再購入の高い顧客  
=「優良顧客」  
を把握

**効果  
分析**

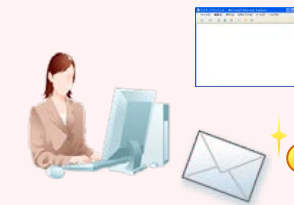
お客様へのアプローチ結果を評価する



効果測定を行う  
ことで顧客のニーズを  
的確に捉え、  
より効果的な販促  
施策を実施

**実施**

アプローチ



マイページやメール、ボーナス機能を使  
ってアプローチ  
優良顧客、ランク別、会員属性に絞  
ったきめ細やかなアプローチが可能

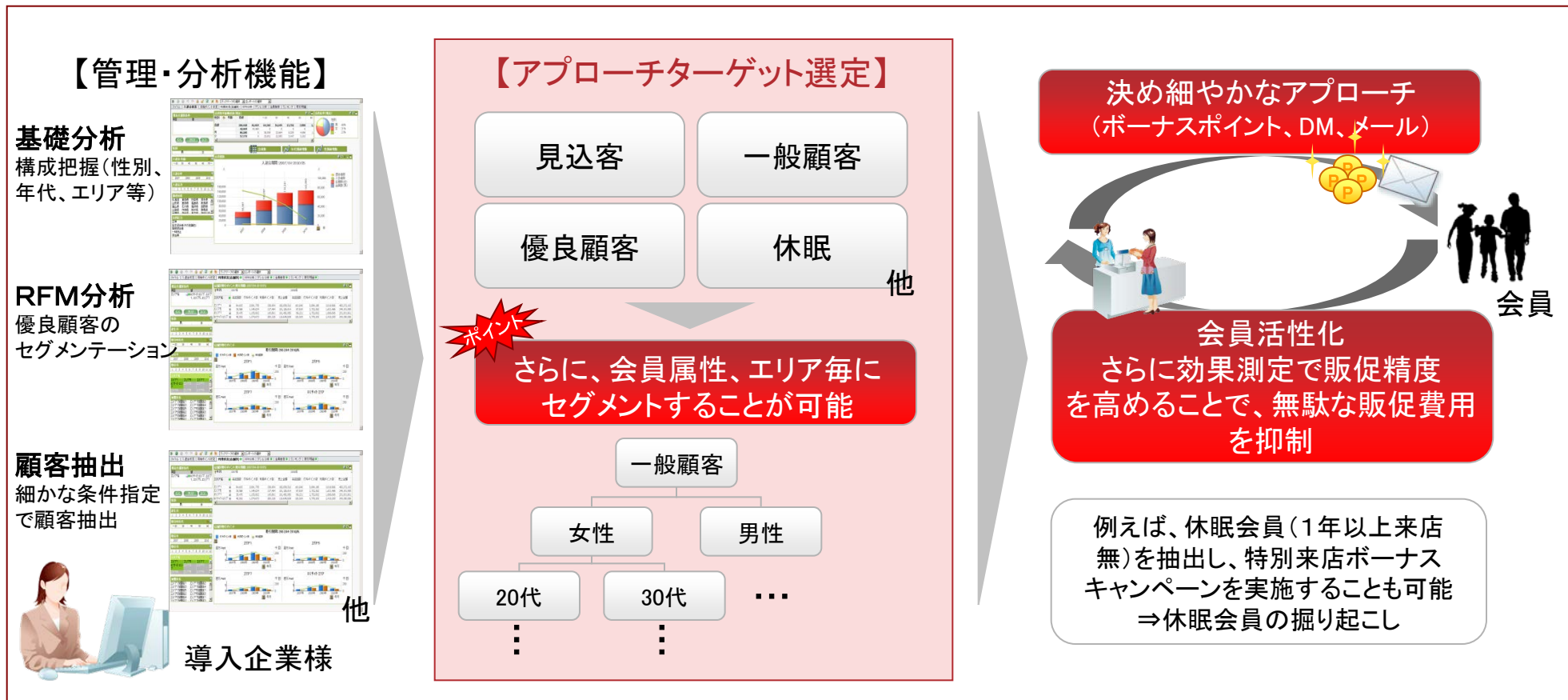
## 4. 5【機能特長⑤】分析機能で効果的なマーケティング②

※オプション機能

FUJITSU

会員分析をもとにした施策実施～効果測定のPDCAを回すことで、一般顧客の利用促進、優良顧客の育成、さらなる会員の獲得を実現する機能を提供します。

### ■アプローチイメージ 「仮説～実施～検証～再実施」により販促精度を高める機能性



## 4. 5【機能特長⑤】分析機能で効果的なマーケティング③

※オプション機能

FUJITSU

ValueFrontポイントサービスの分析機能の特長と機能一覧です。

特長

1

### 多次元分析もお手軽に

会員属性(エリア、年齢、性別、他)×店舗×利用状況など、複数条件の組み合わせで、表やグラフで結果の表示・出力ができます。(会員セグメンテーション)

特長

2

### 分析結果もかんたん出力

多次元分析した結果から、会員情報をそのままExcel、CSVファイルにかんたん出力。会員セグメントに応じた販促プロモーション(ボーナス、メルマガ配信、他)に活用できます。

特長

3

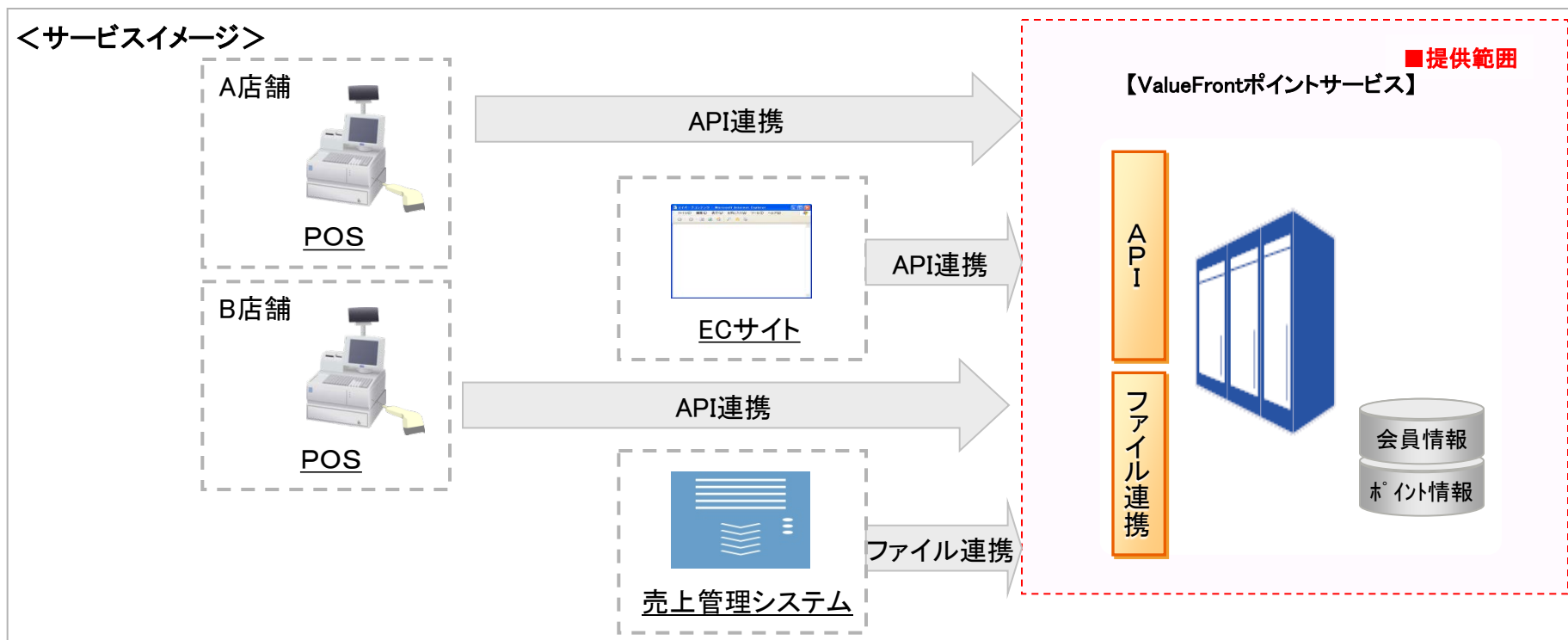
### ストレスフリーな高速データ処理

すべての処理をメモリ上で行うことで、ボトルネックになりがちなディスクへのアクセスを排し、高速なレスポンスを実現します。

機能	内容
会員推移	会員数の推移を男女別・入退会別に表示。
会員性年齢構成表	検索期間を指定し、その期間の入退会数・検索期間最終日の会員数を男女別・年齢別(5才刻み)に表示。構成比を出力。
保有ポイント性年齢構成表(月次)	指定月の会員数を男女別・年齢別(5才刻み)・保有ポイント数別(100ポイント刻み)に表示。
利用状況	来店者数・付与ポイント数・利用ポイント数の推移を店舗階層別に表示。顧客グループによる絞り込みが可能。店舗階層ごとの絞り込みが可能。
デシル分析	会員を利用金額もしくは来店頻度で10等分し、それぞれの分布毎に来店頻度・利用単価・性年齢構成を表示。
RFM分析	最新来店日×来店頻度×利用金額の組み合わせで会員をセグメント化し表示。各セグメント毎に適切なマーケティング活動を可能。店舗階層ごとの絞り込みが可能。
ランキング機能	期間(FROM-ENDをYYYY/MM/DD)を指定して、該当期間の上位100位までを抽出。ランキングは、来店回数・付与ポイント数・保有ポイント数を選択可能。
検索抽出機能	検索条件に合致した会員を抽出し表示。

## 4. 6【機能特長⑥】外部連携容易なインターフェース

さまざまなインフラから連携が容易なインターフェースをご提供します。



### 導入効果

- 店舗とECサイトとの相互利用ポイントを実現
- グループ企業間の統合ポイントを実現
- 新たな端末を設置する必要がないため、レジ周リスペースの煩雑化を防ぐ

※売上管理システムやPOS、KIOSK、WEBサイトは、アプリケーション改修が必要となります。

# 5. 1. 導入事例【ヌーヴ・エイ様】



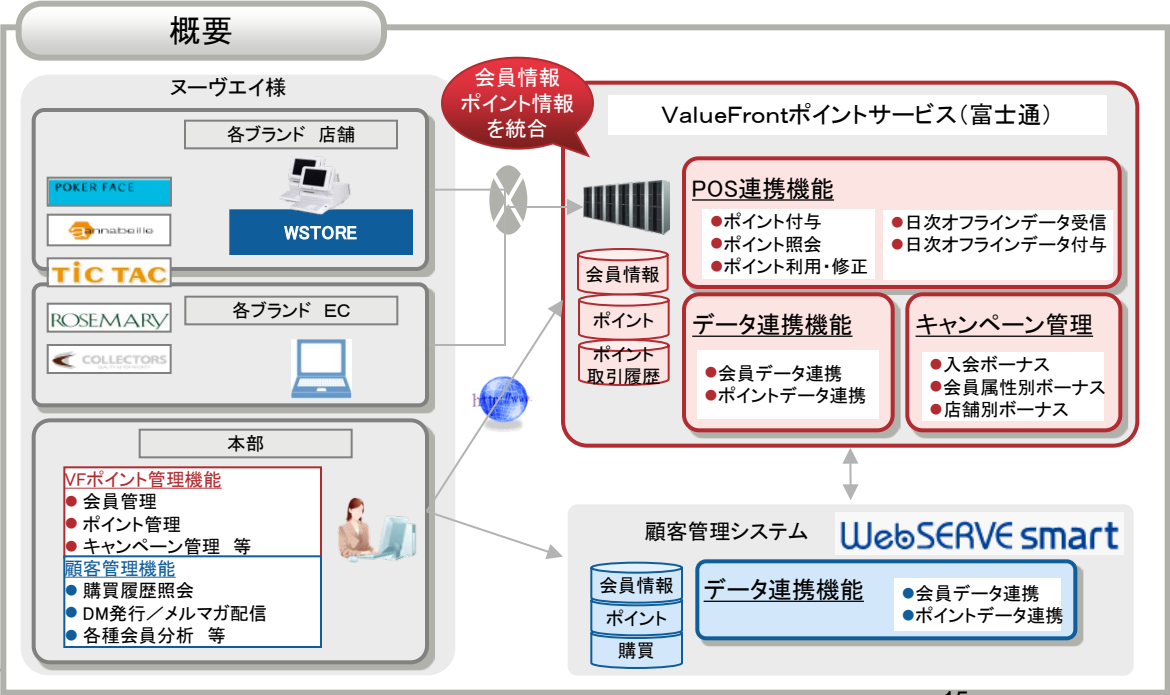
商品の購入に応じてポイント付与。貯まったポイントは、店舗、及びECサイトにて1ポイントを1円として、商品の値引きに利用可能。

## 導入目的

- 5ブランド統合ポイントによる顧客サービスの向上
- 店舗とECサイトの相互送客による顧客サービスの向上
- 統合による運用・管理業務・販促活動等の運用効率化



各ポイントカードは全ブランドの店舗、ECサイトで利用可能。



＜ポイント加算対象＞  
100円毎に5ポイント付与。

＜ポイント還元＞  
1ポイント1円として、1ポイント単位で  
利用可能。



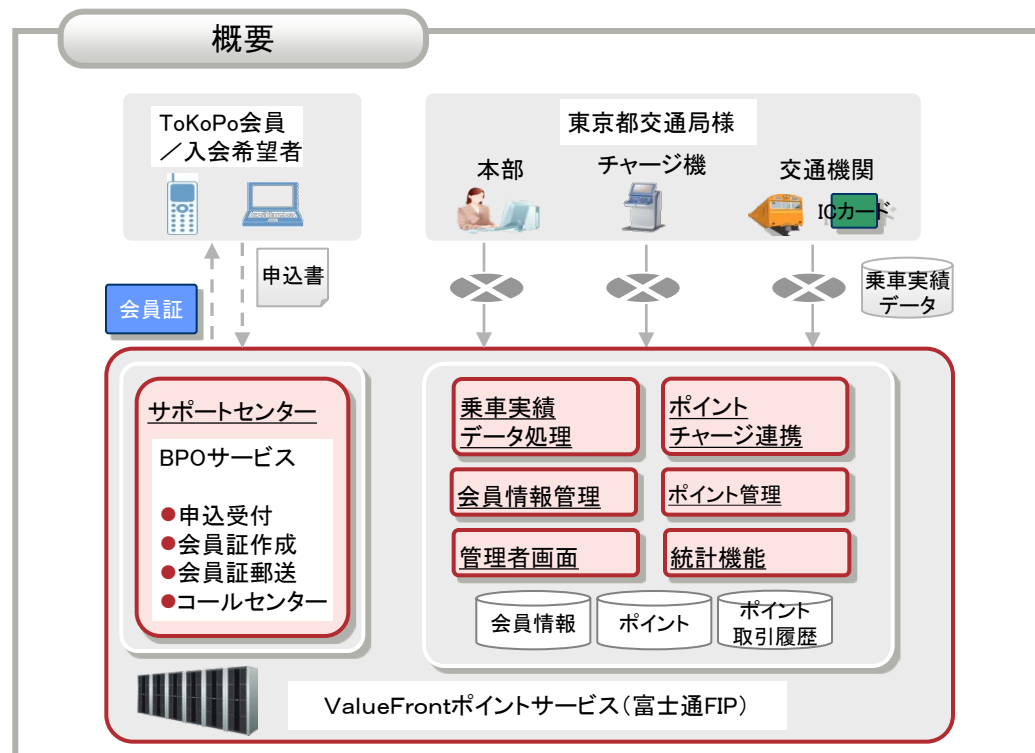
## 5. 2. 導入事例【東京都交通局様】



乗客が都営交通を利用した実績に応じてポイントを付け、1ポイントを1円として10ポイント単位で「PASMO(パスモ)」にチャージできるサービス

### 導入目的

- ICカード利用率の向上 ⇒ 改札機メンテナンスコスト削減
- お客様サービスの拡充 ⇒ 乗客数の増加
- 利用データの収集・活用 ⇒ 業務改善、新規業務範囲の検討



### <会員登録>

インターネットまたは郵送申込書で申請すると会員証が郵送

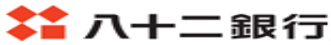
### <ポイント加算対象>

会員はポイントチャージ機であらかじめ登録を行う (PASMOと会員証の紐付け)  
登録したPASMOを使って都営交通を利用するとポイント付与  
(利用回数、利用金額、利用距離、土日休日等によってポイント計算し付与)

### <ポイント還元>

貯まったポイントは、チャージ機で10ポイント単位で登録したPASMOにチャージ可能。

### 5. 3. 導入事例【八十二銀行様】

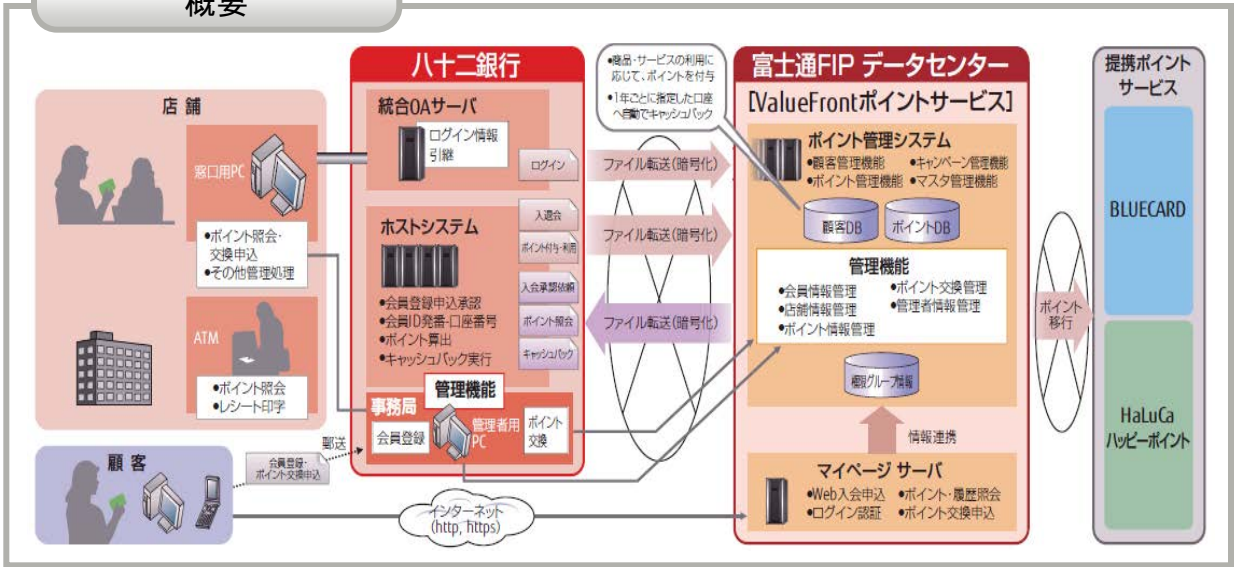


お取引年数や給与振り込み、ローンのご利用など、お取引内容に応じてポイント加算。たまったポイントはキャッシュバック。

#### 導入目的

- 個人向け事業の拡大と顧客ロイヤリティ向上の必要性
- ポイントサービスによる取引インセンティブとサービス内容の強化
- 地方銀行の生命線ともいえる、地域経済の活性化

#### 概要



#### <ポイント加算対象>

住宅関連ローンの借り入れ 1万円毎に5P  
定期預金、投資信託等残高 50万円毎に3P  
メリットクラブ加入年数でポイント付与  
毎月ポイント算定し、ポイント加算

#### <ポイント還元>

年1回累積ポイント300P以上でキャッシュバック  
地域共通ポイントカードへの移行も可能

#### <今後の展開>

- キャンペーンなど魅力的な販促ツールのひとつとして積極的に活用
- 交通ICカードとの連携など、ポイントが地域経済をさらに活性化

## 5. 2. 導入事例【某アパレル】

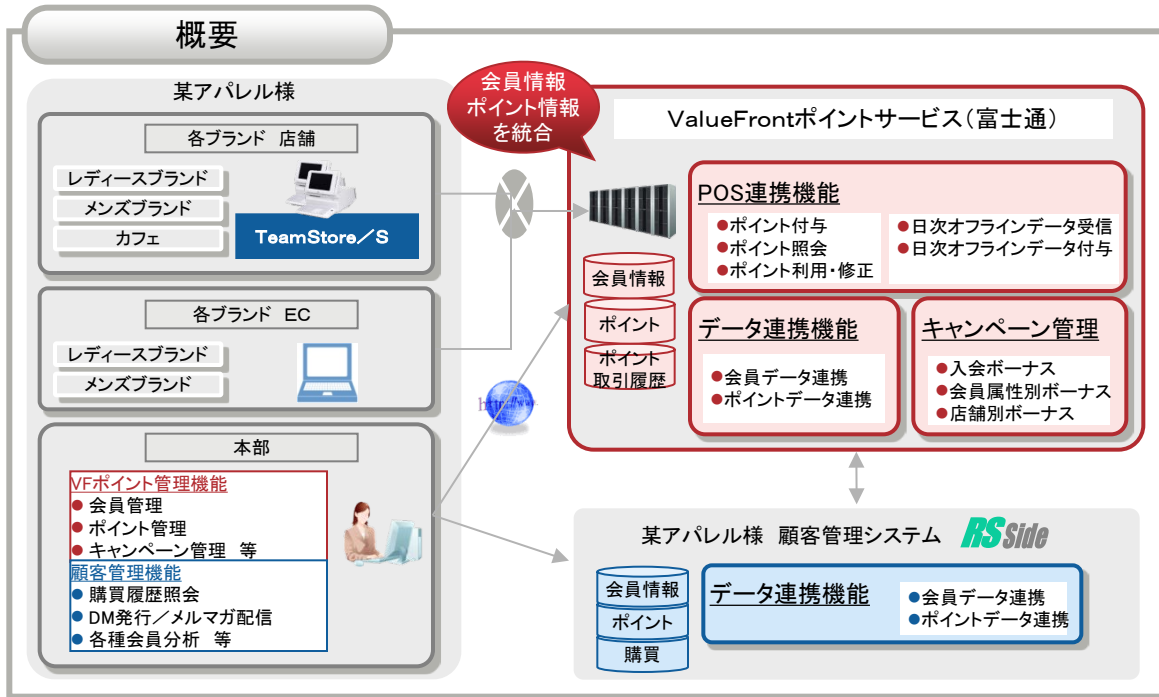
### ■ 顧客情報

■ 売上高: 130億円

■ 事業内容: 全国60店舗、5ブランド(そのうち1ブランドはカフェ)を展開するアパレル

### 導入目的

- 顧客動向を把握し、販促を強化
- 店舗とECサイトの相互利用による顧客サービスの向上
- ブランド間の相互送客による売上増



### <全ブランド統合ポイント>

全ブランドでポイントが貯まり、利用できる統合ポイントとして導入。

### <ECサイトとの連携>

店舗だけでなく、ECサイトとも連携し、相互利用ポイントを実現。

**FUJITSU**

shaping tomorrow with you