

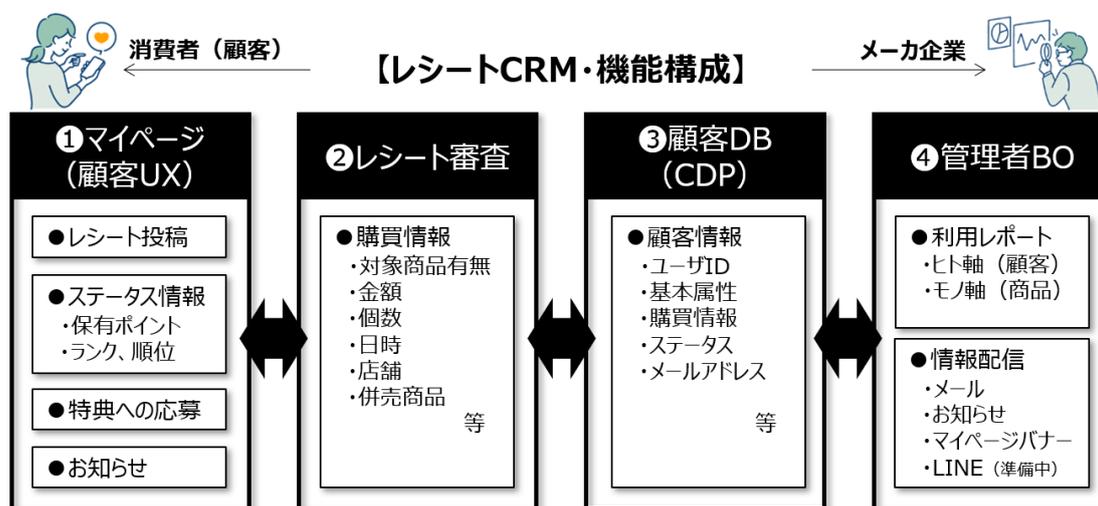
←  
(お知らせ)

2024年8月末日  
フェリカネットワークス株式会社

**レシートに記載された購買情報を元に、自社の顧客管理（CRM<sup>※1</sup>）を実現する「レシートCRM<sup>※2</sup>」サービスの提供を開始**

フェリカネットワークス株式会社（以下、フェリカネットワークス）は、レシートをスマホで撮影・投稿するだけで簡単に顧客管理（CRM）<sup>※1</sup>を実現できる「レシートCRM<sup>※2</sup>」サービスの提供を8月末より開始します。

本サービスでは、顧客から投稿されたレシート画像を解析し、購買情報と連動したポイントの付与、保有ポイントに基づくランク・ステータスの設定、インセンティブ（特典）管理等、顧客管理に必要とされる各種機能をワンパッケージで提供します。



UX：User Experience、DB：Data Base、CDP：Customer Data Platform、BO：Back Office

主要顧客として、飲料・食品・生活用品メーカーを想定しており、従来の短期的なラストバイ型キャンペーンではなく、継続的に自社製品を購入している顧客向けのサービスとして、顧客との継続的な関係性強化を支援します。また、顧客の購買履歴を蓄積・可視化することにより、自社の顧客理解はもちろんのこと、購買状況に基づくきめ細かなサービス提供を行うことが可能です。

### 【市場背景】

企業では、特にメーカーを中心に、顧客とのタッチポイント強化のため、顧客理解への投資が活発化しています。また、優良顧客ほど“お得”以外のインセンティブを嗜好し、企業からの承認欲求が強い傾向にあります。

独自の価値提供でお客様と継続的に深い関係性をつくるマーケティング戦略への関心の高まりとともに、手軽に、効果的に行えるCRMや関連サービスへのニーズが顕在化しています。

### 【当サービスの新規性・独自性（強み）】

- ・レシートの表記情報から高精度で判定した購買情報を元にCRMに必要な機能

(タッチポイント・顧客管理・コミュニケーション機能) をワンパッケージで提供することで低コストでの導入と準備時間の圧倒的な短縮を実現しています。

・ウェブ (HTML) ベースでのサービス提供により既にサービスを開始している企業のオウンドメディア (会員サイトやスマホアプリ) にも簡単に連携や組み込みが可能です。

## 【主な特徴】

### 1. レシートに記載された購買情報を正確に解析／判定

ユーザーがスマートフォンで撮影・投稿したレシートを元に、記載された情報 (購入期間、対象商品、購入個数・金額、購入店舗、支払い手段、等) を掛け合わせて複雑なレシート審査を行う事が可能です。当社のレシート判定は、「OCR(光学文字認識)」と「目視」とのハイブリッドでレシート審査を行っているため、精度の高い判定を実現しています。

### 2. 顧客向けのタッチポイントとなる「マイページ」機能

「マイページ」では、ユーザーはレシート投稿を行う事ができ、累積ポイント、会員ランク、特典応募などを確認できます。また、マイページ上のコンテンツについては、管理者ページよりリアルタイムに追加と変更が可能で、導入企業側での柔軟でスピーディな運用を実現します。



### 3. 細やかなコミュニケーション設計が可能な「管理者向け BO」機能

#### A) サービス設定

対象となる商品毎に付与ポイントを設定でき、獲得したポイントに応じたユーザーランクの設定が可能です。特典についてもユーザーランクに応じた応募設定を行う事ができます。

## B) 利用レポート

自動レポート機能が標準搭載されている事で管理者はいつでもヒト軸(顧客)・モノ軸(商品)で利用状況を把握する事が可能です。

RFM分析<sup>※3</sup>等、顧客の購買状況を可視化する事によって、新しい発見や仮説立案に役立てる事ができます。



## C) コミュニケーション

ターゲットを抽出し、個別アプローチが可能なサービスとなっているため、仮説に基づき情報配信(メール・お知らせ・マイページバナー)を行う事が可能です。

### 4. 最短 6~8 週間程度のスピード導入が可能

シリアルシールを購買証明としたマストバイ施策を実施する場合、約 6 か月程度の調整と準備期間が必要とされていますが、本サービスでは構築に必要な設定項目をフォーマット化しており、最短 6~8 週間程度の準備期間で会員向けロイヤルティサービスが構築でき、マストバイ施策の実行が可能です。レシートを購買証明活用した本サービスの強みが、スピード導入にあります。

#### 【サービス利用費】

初期費用：300 万円～ 月額費用：約 40 万円～

#### 【サービス提供開始日】

2024 年 8 月末 (予定)

※なお、本サービスは、最初の利用事例として伊藤ハム米久ホールディングス株式会社の「伊藤ハムマイレージプログラム」で採用予定です。

※1 : CRM: Customer Relationship Management (顧客関係管理)

※2 : 「レシート CRM」は、フェリカネットワークスが登録出願中の商標です。

※3 : RFM 分析: 3つの指標、Recency (直近いつ)、Frequency (頻度)、Monetary (購入金額)を用いて顧客をグループ分けする顧客分析手法で、RFM 分析という名称はこれらの頭文字を取ったもの。