

PointInfinity の強み

これまでの豊富な実績で培った「ポイント運用ノウハウ」を集積したソリューションです。

パッケージ製品によるシステム構築 「スピーディー」

豊富な標準機能と外部連携可能なAPIを提供

開発・運用経験 上流設計ノウハウ 「豊富な人材」

大規模から中規模まで、さまざまなポイントシステムを構築した経験者が多数在籍

周辺システムとの連携を考慮したSI 「トータル提案」

分析システムなど、周辺システムの提案やご要望に応じた柔軟なカスタマイズが可能

システム提供形態

3パターンでの提供形態をご用意しています。ご要望に応じてカスタマイズや周辺ソリューションを合わせたご提案が可能です。

サービス PointInfinity SaaS版

システム環境は当社所定のパブリッククラウドで、お客様専用環境を提供します。

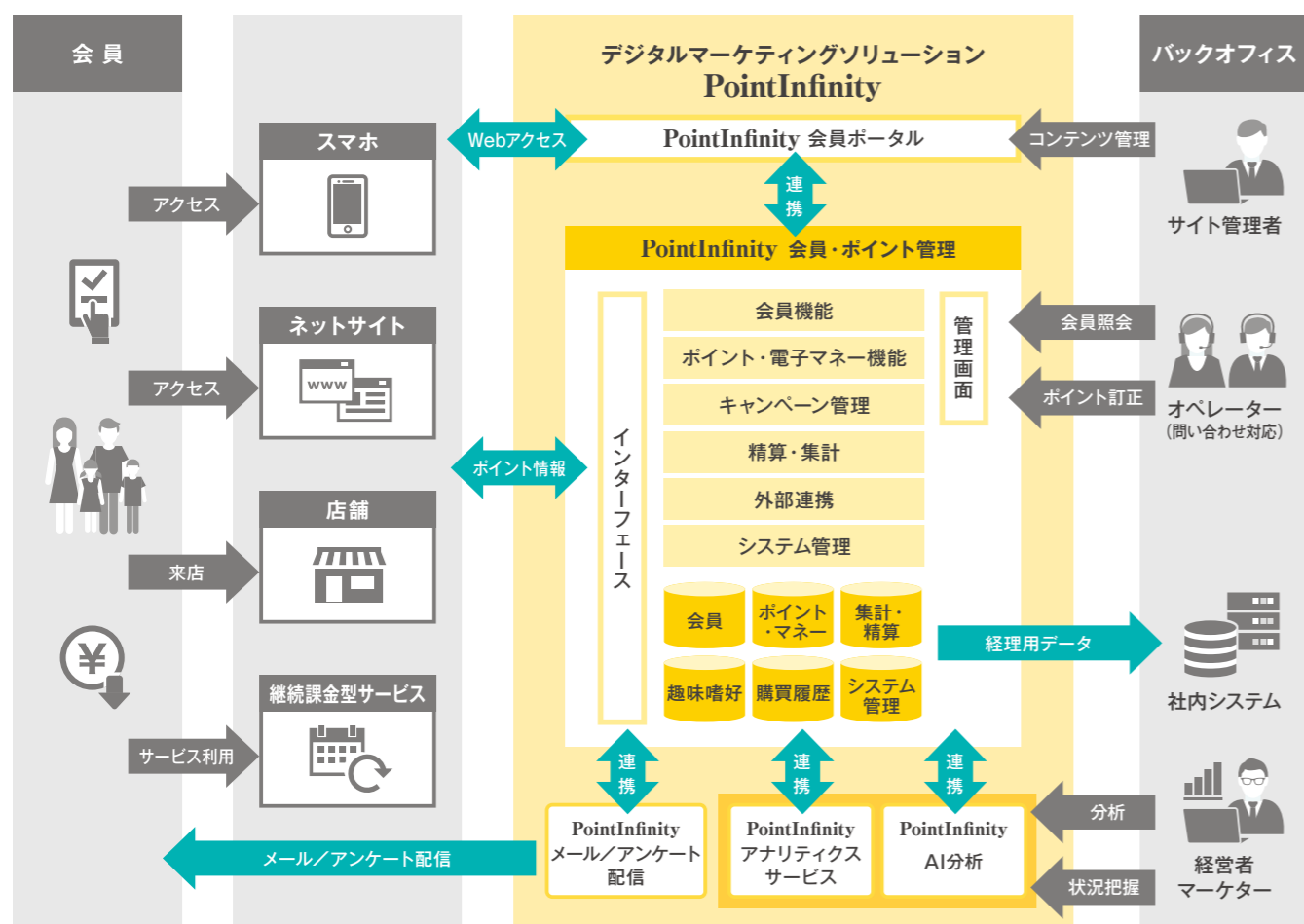
パッケージ PointInfinity パッケージ版

パッケージベースによるスピーディな構築が可能。システム環境はお客様にて準備いただけます。

サブスクリプション PointInfinity 月額ライセンス

パッケージの月額利用で初期費用低減可能。システム環境はお客様にて準備いただけます。

システム概要図



デジタルマーケティングソリューション

PointInfinity



※その他、本カタログ中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本カタログ中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本カタログ中の情報は、カタログ作成時点のものです。

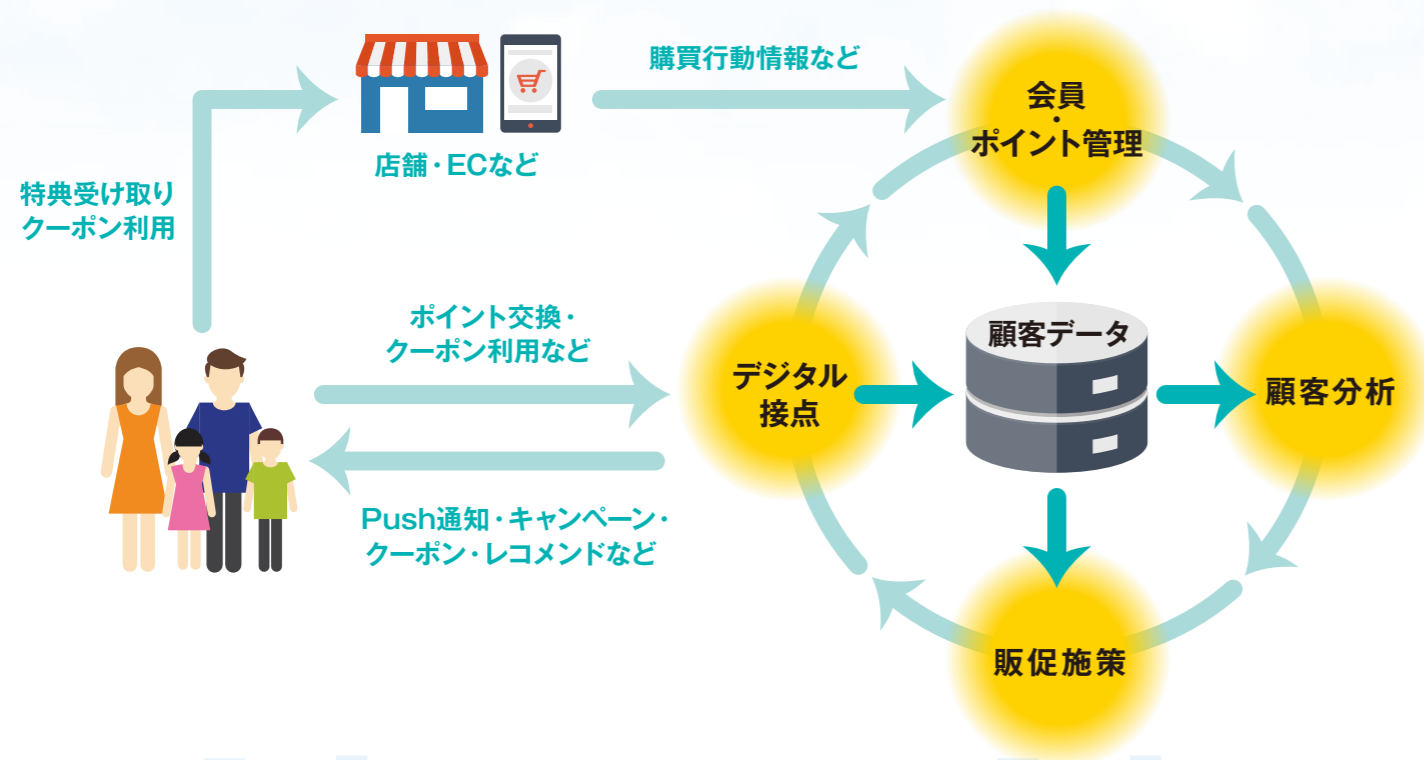


国内外で、のべ2億人以上が利用する会員・ポイント管理システムに、デジタルマーケティング機能を統合

データ活用からコミュニケーションチャンネルまで、お客様と企業をつなぐマーケティング統合型CRM

ポイントサービスを含むロイヤリティプログラムの提供から、
分析・効果測定、One to Oneコミュニケーションなど、
デジタルマーケティングのPDCAプロセスをオールインワンで提供。

お客様の「インサイト」を捉えて、「エンゲージメント向上」を実現します。



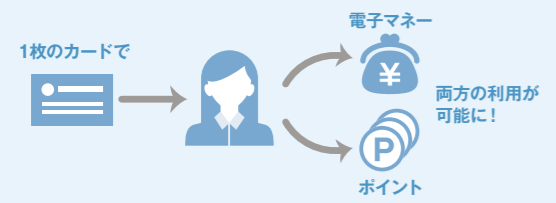
PointInfinity 製品ラインアップ

<p>会員ポイント管理</p> <p>PointInfinity</p>		<p>会員サービス、ポイントプログラムの提供を通して、お客様の情報を収集するとともに、キャンペーンやロイヤリティプログラムなどのインセンティブによりお客様の行動変容を促進します。お客様と企業を繋ぎ One To Oneマーケティングの中核となる製品です。</p>
<p>顧客分析</p> <p>PointInfinity AI分析</p>		<p>オプション</p> <p>会員の購買行動やコンタクト履歴などから、最適な商品レコメンドの実施と休眠しそうな対象者を予測し、休眠回避策を講じるタイミングを提供します。また、継続的なAI分析の取り組みにより、施策の効果検証が可能です。</p>
<p>PointInfinity アナリティクスサービス</p>		<p>オプション</p> <p>簡単な操作で、ダッシュボード上で会員属性や店舗ごとのポイントの利用状況を可視化し、利用実績比較など、データのドリルダウンも可能です。また、デシル分析、RFM分析などの主要な手法によるデータ分析も行うことが可能です。</p>
<p>販促施策</p> <p>PointInfinity メール/アンケート配信</p>		<p>オプション</p> <p>会員属性情報やポイント情報を活用したターゲティングからのメールやアンケート配信を効率化します。</p>
<p>デジタル接点</p> <p>PointInfinity 会員ポータル</p>		<p>オプション</p> <p>デジタル会員証表示やソーシャルログイン、SNS投稿、ポイント残高・履歴の確認、ポイントプレゼント、ポイント交換、会員と企業とのメッセージ機能、多言語表示など会員の利便性を向上。また、お客様に合わせた情報発信で店舗、ECへ送客を行います。</p>

流通・サービス業事例
電子マネー+ポイントを同一システムで実現

概要
自社クレジットカード決済によるポイント付与サービスを行っていたが、現金会員の囲い込み、即効性のあるポイントサービスを行うため、電子マネーとポイントカードが一体となったサービスを導入。

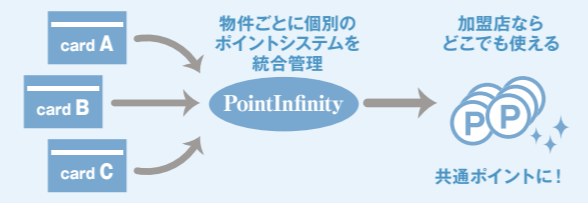
特徴
●1枚のカードで電子マネーとポイントを利用・管理 ●パッケージをベースに不足する機能をアドオンで開発 (電子マネー機能、複数POSとのインターフェース対応、キャンペーン機能) ●グループ会社などへのポイントサービスの拡大も可能



不動産業事例
複合商業施設のポイントシステムを統合管理

概要
物件ごとに個別のポイントシステムを構築して管理・運用を行ってきた結果、物件相互のポイント利用が困難であったため、施設ごとのポイントを統合管理するシステムを構築。段階的に共通ポイントへ移行し、ポイントの相互利用を図る。

特徴
●パッケージをベースに不足する機能をアドオンで開発 (複数POSとのインターフェース対応、キャンペーン、駐車場システム連携、クーポン発券機連携など) ●運営元、テナント間の柔軟な集計、原資精算機能の実施



SaaS 利用事例
ECサイトと店舗のポイントサービス共通化

概要
直営店舗および自社ECサイトで別々に管理していたポイントシステムを統合。今後は、既存DMに代わり、メールでの情報発信、クーポン発行やSNS連携といった新たな販売手段の導入を検討。

特徴
●ショッピングWebサイトとショップのポイントを共通化 ●PointInfinity SaaS版の利用により、短期間・低コストでの導入を実現 ●顧客情報の統合により、顧客ニーズに適したマーケティングを実現 (DMやチラシを電子メールに切り替え、広告費を削減)



日本で実績のあるポイントシステムを海外での実現に向けてサポート

概要
日系企業の海外進出に対応し、日本で実績のあるポイントシステムを海外でも展開することが可能です。

特徴
●多言語対応を考慮した製品設計を実現 (ローカライズコストが安価に) ●日本で実績のあるポイントの仕組みを、パッケージ仕様で各国に適用可能 ●きめ細やかな機能を備えた優位性、クレジットカードや交通系ICカードなどのインフラシステムとの連携をサポート

