

郵便料金の値上げをチャンスに変える

リピート客が増え続けるスキームを作る新サービス 「デジマヘッジ」提供開始



株式会社トリノリンクス(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:三田栄一郎)は、EC 企業の継続売上が停滞する状況を打開する革新的な新サービス「デジマヘッジ」を、2024 年 10 月 2 日より開始致します。

● 背景・課題

通販事業の収益の柱は、広告費をかけないリピート購入です。しかし、多くの EC 企業はメールの反応の低さに悩みながらも打開策を見つけられず、ターゲットを絞らない EC 広告や SNS 広告を使い続けています。そんな中で、一部の EC 企業はダイレクトメール(DM)を活用して、「リピート購入＝デジマのスキマ」を埋めはじめました。10 月 1 日の郵便料金値上げにより、世の中の DM 総数は減少する見込みです。そんな今こそ、ピンチをチャンスに変える取り組みが必要です。

● デジマヘッジとは? ~ 「デジマのスキマ お埋めします」

デジマヘッジとは、リピート客が継続的に増加する(＝継続売上が伸び続ける)スキームを作り出す革新的なサービスです。

・ 【革新性】 リピート客が増え続けるスキームを作る

デジマヘッジは、単発施策の成果創出ではなく、「この時期に・この訴求で・このターゲットにアプローチすればその後の継続売上が伸び続ける」というような、CRM 発想の継続売上拡大スキームを作るサービスです。

・ 【コロンブスの卵】 収益追求型のダイレクトメールを使う

デジマだけでは埋められない隙間を、アナログ媒体(＝収益追求型のダイレクトメール)によって継続売上の鉱脈を見つけ出す、コペルニクスの転回です。

・ 【独自の手法】 実現の裏付けは、売上予測に基づく顧客判定

実績データから「6ヶ月後の売上予測」を行い、最適なターゲットへの継続スキームを見つけ出します。

サービス紹介ページ URL: <https://www.digima-hedge.trino-links.co.jp>

(サービス紹介 HP)



● デジマハッジの進め方

① 実績データをご用意ください(過去の実績を解析します)

【必要データ】 商品マスタ、顧客マスタ、媒体マスタ、取引明細データ(5年以上を推奨)

② 解析結果から、継続スキームの仮説を設定し、テストプランを策定します

③ 収益追求型DMによる小規模テストを3回行い(オプション)、精度を引き上げます

(留意点)

※ データ解析の結果、投資回収リスクのハッジが難しい場合には、テストDMの見送りを進言することがあります。但し、その場合でも、データから導き出せる最善の代替策をご提示致します。

※ 収益追求型DMとは、実施する施策単体の成否に関わらず投資を上回る収益を追求するDMです。

※ 本サービスは非定期通販専用のサービスとなっております。あらかじめご了承ください

● 利用料金

デジマハッジは、購買実績データの分析後に、最適且つ最少規模のテストプランをご提案するため、テストで利用するDMのデザイン・印刷・発送はオプション(別料金)となっています。デジマハッジのテスト実施料金を比較した上で、ご自身でのテスト実施も可能です。(本サービスは年商20億までの企業様が対象です。)

初回料金(テスト3回分)	次回以降料金(テスト1回ごと)
24万円(税別)	8万円(税別)

● 会社概要

会社名 : 株式会社トリノリンクス

所在地 : 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-19-1 長野ビル7F

代表者 : 代表取締役社長 三田 栄一郎

設立 : 2003年10月

事業内容 : 通販コンサルティング事業、データサービス事業、他

資本金 : 1,500万円

URL : <https://www.trino-links.co.jp>

所属団体 : 公益社団法人 日本通信販売協会 賛助会員



(当社URLのQRコード)

● 本プレスリリースに関する連絡先

- ・ 会社名 株式会社トリノリンクス
- ・ 所管部・担当者 サービス企画室 室長 赤松節子(あかまつ せつこ)
- ・ 電話番号 直通:080-5418-0077 ・ 代表:03-5466-7870
- ・ メールアドレス setu.akamatsu.mail@trino-links.co.jp
- ・ 会社所在地 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-19-1 長野ビル7F

