

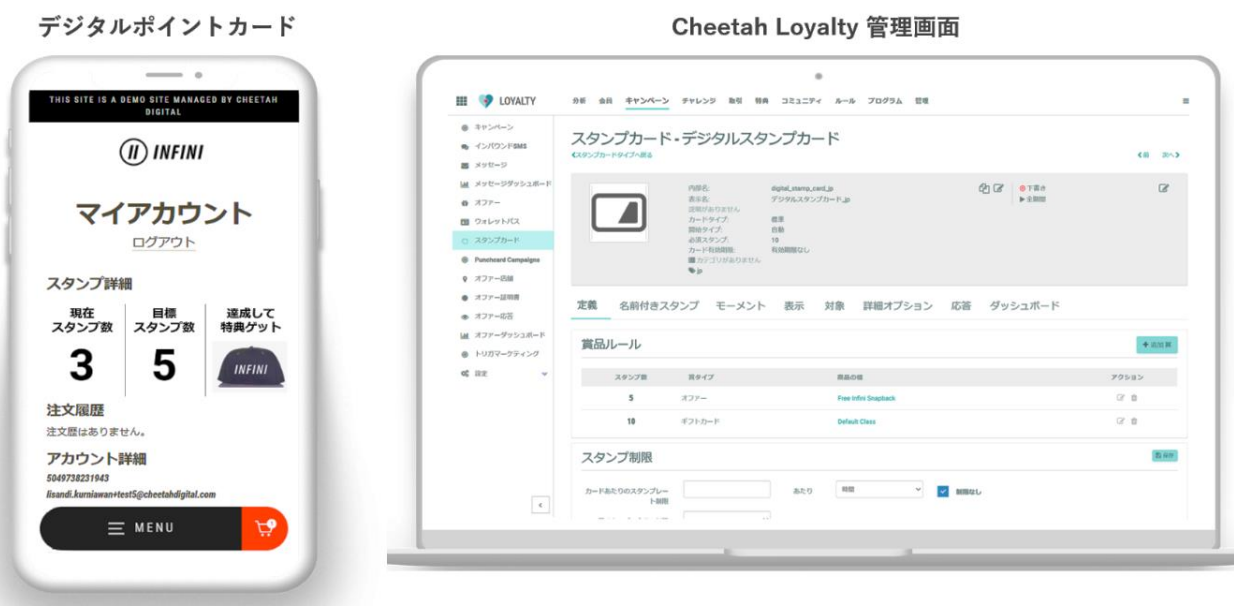
チーターデジタル、Cheetah Loyalty のスタンプカード機能を拡充

デジタルスタンプカードを起点にし、よりインタラクティブでパーソナライズされた顧客体験を実現

現代のマーケティング担当者向けに、次世代の顧客エンゲージメントソリューションを提供するチーターデジタル株式会社（本社：東京都港区、日本法人代表：白井 崇顕、以下チーターデジタル）は本日、顧客階層やオファールールの柔軟な設計を可能にする業界最先端のロイヤルティ マーケティングソリューション「[Cheetah Loyalty](#)」のデジタル ポイントカード機能を拡充したことを発表しました。

購買ポイントやスタンプを管理できるモバイルアプリ上のスタンプカードの普及が様々な業界で広まる中、デジタルスタンプカードをロイヤルティ プログラムの手段として活用する企業が増えてきています。このような市場のニーズを受け、このたび業界を代表するロイヤルティ プログラムソリューション [Cheetah Loyalty](#) のデジタル ポイントカード機能を拡充しました。これにより顧客ごとにパーソナライズされたインタラクティブなブランド体験の提供を実現させ、顧客ロイヤルティの醸成をより一層加速できるよう貢献します。

デジタルスタンプカードと Cheetah Loyalty の管理画面のイメージ



機能拡充された Cheetah Loyalty のデジタルスタンプカードを活用することで、導入企業は以下のことを実現できます。



1. インタラクティブ性の向上 :

ポイントやスタンプの管理機能だけでなく、スタンプカード利用会員が参加できるチャレンジやゲームを実施し、インタラクティブな方法でのリワードを提供

2. パーソナライズ機能の向上 :

スタンプカード利用会員の購入回数、購入金額、注文場所などの顧客の行動・購買データや SKU (Stock Keeping Unit) などの商品データを基に、各ユーザーに最も適した特典や訴求コンテンツを出し分け

3. リアルタイム性能の向上 :

スタンプカード利用会員の行動をトリガーとしてカード内で表示させるコンテンツや訴求商品をリアルタイムに更新

チーターデジタルのプロダクト・マーケティング・マネージャーであるクルニアワン リサンディは、次のように述べています。「ロイヤルティ マーケティング戦略で重要なことは、他社と差別化された価値の高いブランド体験を、様々なタッチポイントで生み出すことです。従来型のスタンプカードは、ポイントやスタンプを貯めるという機能が中心であるため、顧客としてはポイントを可視化したツールという認識に留まってきました。今回の Cheetah Loyalty のデジタルスタンプカード機能の拡充により、企業は顧客にとってより魅力的なブランド体験をインタラクティブな方法で創出することが可能になるため、ブランドマーケターは顧客ロイヤルティを深めるタッチポイントやアクションを容易に増やすことができます」

チーターデジタルでは、今後も機能強化や新製品の開発を行い、消費者にとってより価値の高い体験を提供することで、ブランドのロイヤルティを高めるマーケティング活動の支援をまいります。

チーターデジタルについて

チーターデジタルは世界 13 カ国 26 オフィスでビジネスを展開する、次世代の顧客エンゲージメントソリューションプロバイダーです。現代のマーケティング担当者は、[Customer Engagement Suite](#) により、顧客一人ひとりに適したブランド体験およびクロスチャネルメッセージング、ロイヤルティ戦略を展開できます。Customer Engagement Suite は「ゼロパーティデータの獲得」「次世代のロイヤルティ マーケティング」「単一の顧客ビュー」を実現できる世界市場で唯一のソリューションです。アメリカン・エクスプレス、ケンタッキーフライドチキン、ヒルトン、リーバイス、DINOS CORPORATION を含む世界そして日本のブランドがチーターデジタルのソリューションを活用し、新規顧客の獲得からロイヤル顧客との持続的な関係構築までを実現しています。詳細については、www.cheetahdigital.com/jp をご覧ください。



CHEETAH DIGITAL

【報道関係者様からのお問合せ先】

チーターデジタル PR 事務局（プラップ ジャパン）

担当：沖山／西田

CheetahDigital@prap.co.jp