

「GENIEE ENGAGE」アップセル機能をグレードアップ

～メールやSMSでのアップセル発出を可能に～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）が提供・開発するリマインドメール／カゴ落ち対策ツール、「GENIEE ENGAGE」のアップセル機能をグレードアップしました。これによりユーザーの検討度が最も高いタイミングでのアップセル提案が可能となり、LTV向上が期待できます。



■ 背景

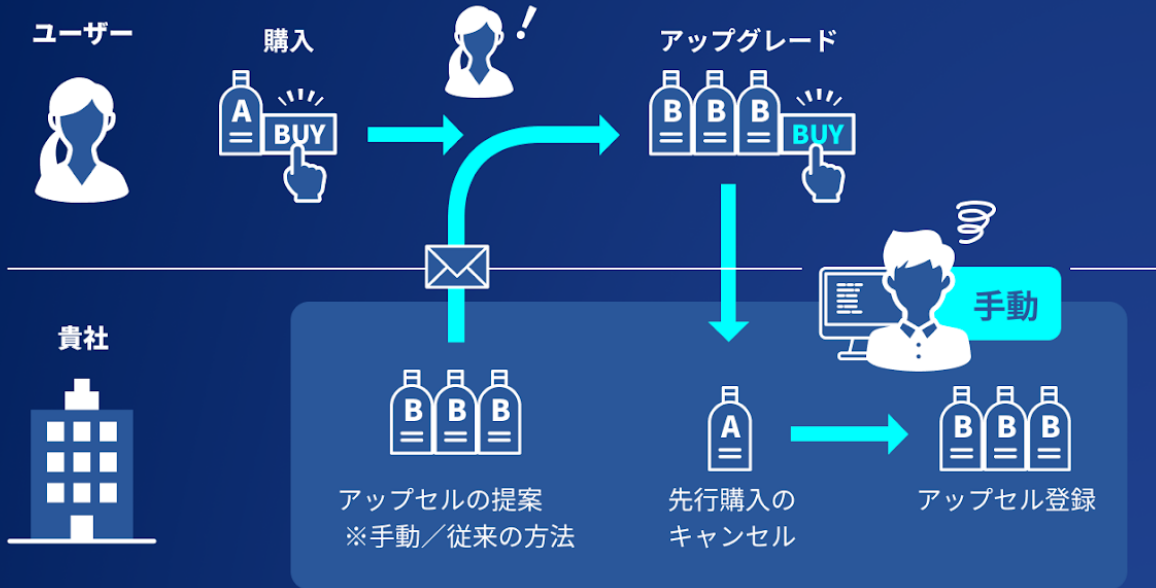
従来、LTV向上を狙ったメッセージ配信を行う「GENIEE ENGAGE」利用中のEC事業者はアップセルの注文処理を行う際に、先行の注文を手動でキャンセルする必要があるなど、ユーザー毎に複雑な処理を必要とする場合が多く、LTV向上を目指したくても運用フローの煩雑化・工数増大によって断念するケースがありました。

今回のアップデートにより受注処理が自動化され、どなたでも簡単にLTV向上を狙ったメッセージ配信の導入が検討できるようになりました。

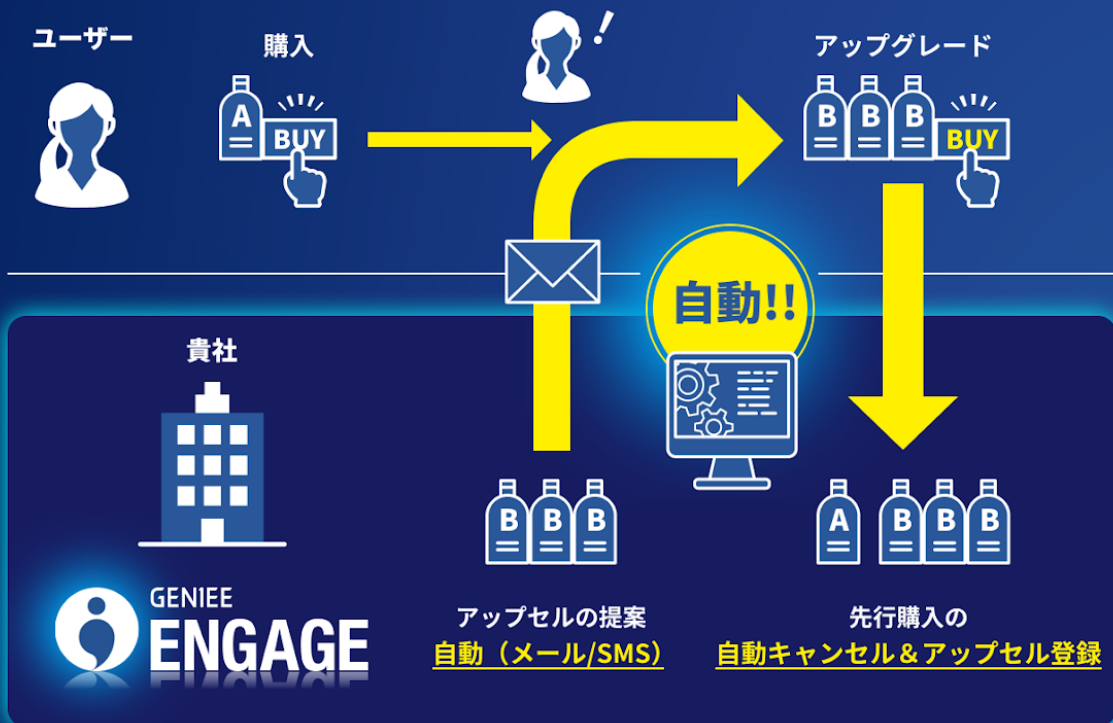
■ 「GENIEE ENGAGE」アップセル機能について

EC事業におけるアップセルとは、商品の価値に納得して購入（CV）したユーザーに対して、意思決定直後により大きな価値を提案する手法を指します。アップセル施策を拡充することで、1ユーザーあたりの購入数の増加・顧客単価の向上・サイトへのリテンションの増加等、EC事業者のLTV向上に貢献ができる手法です。

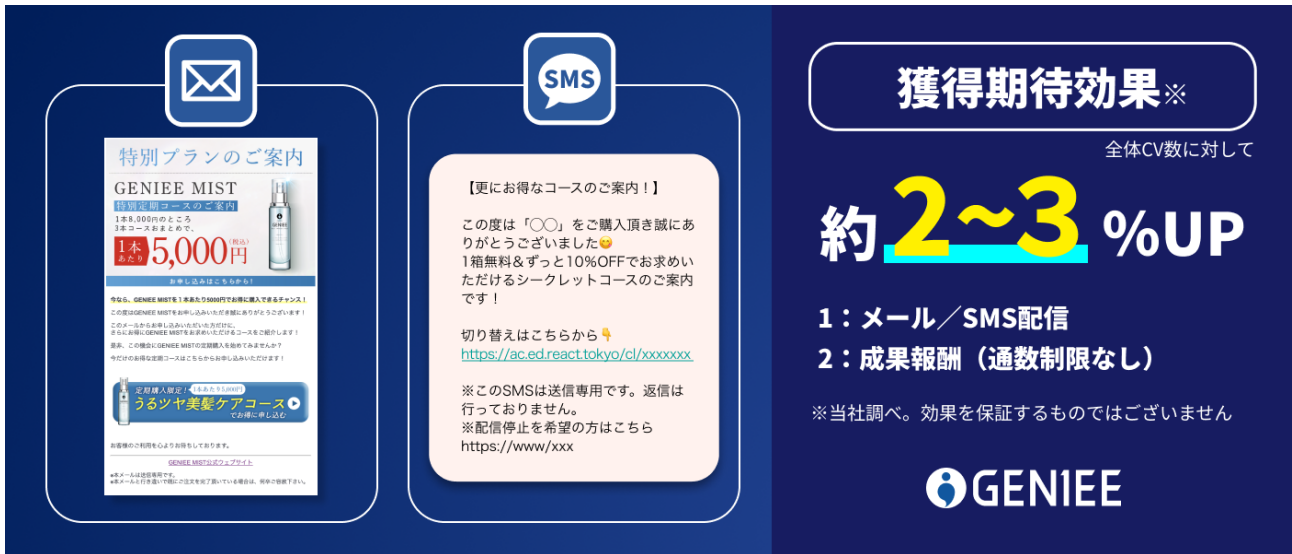
Before



After



「GENIEE ENGAGE」は、フォーム入力途中で離脱したユーザーに対して一定時間経過後にメッセージを送り、申込・購入を促すことができるツールです。このメッセージ機能を活用することで、カゴ落ちから購入への復帰を促すだけでなく、購入したばかりの購買意欲が高いユーザーに対してメール/SMSを通じて「アップセル」を促すメッセージの発出を実現します。



メッセージの発出により、全CV数に対して約2~3%のアップセル受注が期待でき、より大きなLTVの向上効果を狙うことができます。

■リマインドメールかご落ち防止ツール「GENIEE ENGAGE」について

SMS・メールなどのチャネルを活用したWebサイトからの離脱者の再訪率を向上させるリマインド機能、Webサイトの離脱ユーザーをLINEへ誘導し購入意欲を引き上げるLINE機能の2つを搭載したツールです。D2C、人材、不動産などの業界へ導入実績がある、成果報酬型のサービスです。

URL : <https://geniee.co.jp/engage/>

■お問い合わせ先

株式会社ジーニーCVG事業本部
 マーケティング部
 担当：清水・花田
 TEL：03-5909-8174
 MAIL：mkt_cvg@geniee.co.jp

「GENIEE ENGAGE」の代理販売に関しましても、上記までお問い合わせください。

■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という2つのPurpose（企業の存在意義）のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

■会社概要

社名：株式会社ジーニー
 代表者：代表取締役社長 工藤 智昭
 本社：東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6階
 設立：2010年4月
 資本金：1,549百万円（連結、2023年3月末現在）
 従業員数：566名（連結、2023年3月末現在）
 海外拠点：米国、インド、シンガポール、ベトナム、インドネシア
 事業内容：広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業、海外事業
 URL：<https://geniee.co.jp/>

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー 広報担当

TEL : 03-5909-8177 Mail : pr@geniee.co.jp