

日本初！ネットショップの自動接客ツールをGoodsieが提供開始 来訪者の分析～接客をシステム化することで自動的な売上アップが可能に

Goodsie Japan(グッジージャパン/事業所：愛知県名古屋市)は、2014年5月8日(木)より、ECサイト構築・運営サービス「Goodsie(グッジー)」に、株式会社プレイド(事業所：東京都渋谷区)の自動接客システム『Karte』(カルテ)を導入し、日本で初めてとなる、EC特化型の自動接客 ツールの提供を開始いたしました。

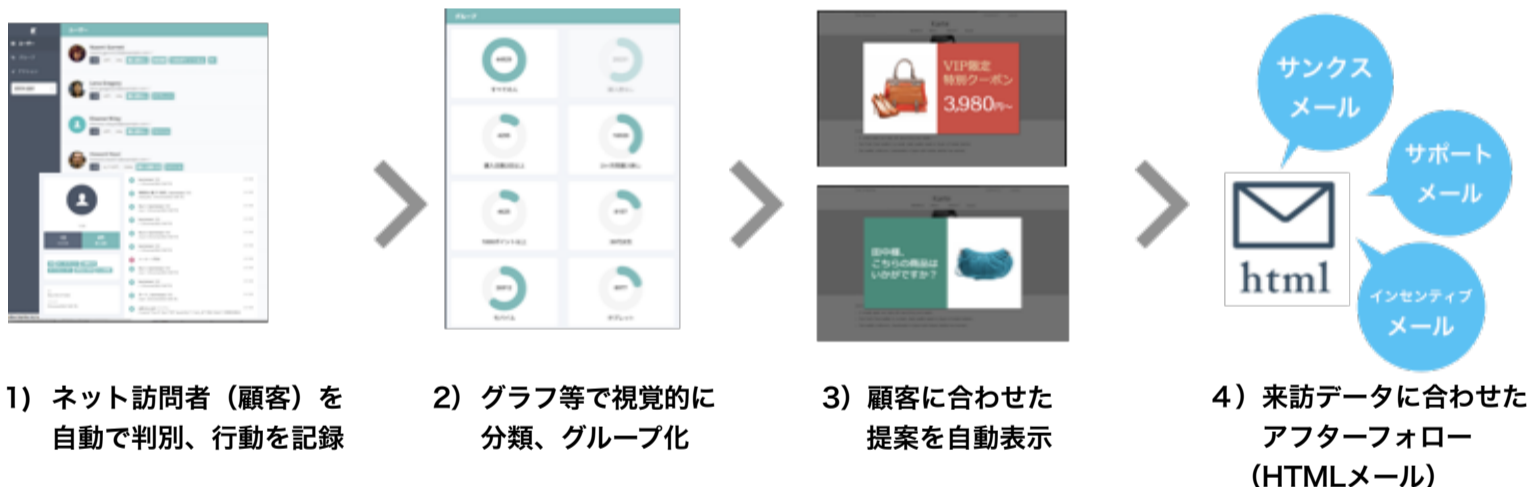
URL(Goodsie)： <http://www.goodsie.co.jp>
URL(Karte)： <https://karte.io>
Goodsie紹介動画： <http://vimeo.com/93353238>

提供するサービス内容と特長

Goodsieを利用するオンラインショップでは、Karte導入により以下の自動接客が可能となります。これにより、**通常のCRM活動で必要となる顧客リストの作成・分析・管理の手間なく**、顧客一人一人に合わせた接客が可能となります。

1. ネット訪問者（顧客）を自動で判別、行動を記録
2. 来訪者をあらかじめ設定したグルーピングに振り分け、視覚的に分かりやすく表示。
3. 顧客に合わせた提案を、サイト回遊中にリアルタイム且つ自動で表示。
4. 来訪データに合わせたアフターフォローメールを送信。（予定） ※その他今後も機能拡張の予定です。

参考：Karte利用案内：<https://goodsiejapan.zendesk.com/hc/ja/categories/200046815-ナレッジベース-FAQ->



料金

Goodsie導入店舗であれば、0円からご利用可能です。

- ・ プレミアムプラン（月額8,500円）契約店舗：0円/月
- ・ スタンダードプラン（月額4,500円）契約店舗：1,000円/月(予定)

利用例

- ・ 来訪回数や購入金額の高いユーザーをVIPと認識し、スペシャルクーポン等の特別オファーを表示
- ・ 新規来訪客に対してショップの紹介画面を表示し、会員登録を促すメッセージを表示
- ・ 回遊時間が長い思案中ユーザーにレコメンド商品を表示
- ・ 再来訪者に対し、以前カゴ落ちした商品の割引クーポンを表示
- ・ 特定商品の購入履歴があるユーザーに新色や商品キャンペーン、定期購入等を提案するメッセージを表示
- ・ 来訪後にユーザーの行動履歴に合わせたアフターフォローメールを自動送信

今後の事業展開

Goodsieでは、既に「日本初のEC特化型フリーデザインシステム」を採用し、これまでECサイト構築に必要なだったHTMLなどのコーディングの知識なく、誰でもECサイトが持てるプラットフォームを提供しています。karteの導入により、更に「販売」面での機能を強化。ECの2大障壁である「構築」と「販売」にこれまでにない技術を導入することで、日本のEC化率向上、ネットショップの優良化に貢献していきます。