

Advancial Credit Union —— Visa Analytics Platform がコンシューマカード利用 22% 増をサポート

Visa Analytics Platform Portfolio Manager ツールを使用して、金融機関が適切なインセンティブでカード会員をターゲットにする方法を得られます



機会

Advancial Federal Credit Union は顧客の支出拡大とカード利用の最大化を目指していました。

Advancial はターゲットデータツールを使用して、顧客ロイヤルティ、支出、カード利用を促進する方法を探っていました。目標は、特定の加盟店でのカード利用促進を目的としたキャンペーンによって容易に動かすことができる受容性の高いオーディエンスを特定すること。このキャンペーンの成功により、インセンティブを活用して顧客エンゲージメントとトランザクションを促進する方法を見出せると考えました。



ソリューション

Visa Analytics Platform Portfolio Manager を活用し、Advancial は想定外のリワードを顧客に提供することによる効果を分析。

Advancial のマーケティング分析チームは 6 か月間のキャンペーンを実施。通常の 1~1.5 のリワードプログラムに含まれてない想定外のリワードを受け取ることで、カード保有者が Advancial カードにより多くを費やすよう促進できるかどうかを検証しました。

チームは Portfolio Manager を使用して、交換レートが高く、全体の利用額が高く、トランザクションあたりの金額が高い加盟店を調査。ある大手オンライン決済処理会社は、銀行のカードポートフォリオ全体において平均 74 ドル超のトランザクションで使用されることが多く、これらすべての項目に当てはまりました。

2020 年 8 月 1 日から 2021 年 1 月 31 日の期間、それ以前にこの決済処理会社を利用したことがあるカード保有者に、「カードを 5 回ご利用またはカードで 500 ドルお支払いいただくと、感謝の印として 20 ドル小切手を贈呈」という案内メールが届きました。



成果

この検証で、想定外のインセンティブ提供によって Advancial の利用が拡大されることが明らかになりました。

キャンペーンに参加したカード保有者は、キャンペーン前と比べて全体的に支出が増え、クレジットローンの使用率も増えました。

具体的には：

全体的に支出 (対象の決済処理会社以外での支出も含む) が

↑ **22%** 増加し、一定に推移

クレジット使用率が

↑ **4% 増大**

全体の平均チケットが

↑ **74ドルから80ドルに増大**

決済処理業者固有のトランザクションは

↑ **12% 増加**



「機会を特定するために、必要な切り口で情報を細かく分析することができ、実に有益でした」

Advancial Federal Credit Union、マーケティング分析ディレクター
Stephanie Simmons



継続的な連携

Visa Analytics Platform チームによるトレーニングとサポートは、特に、Portfolio Manager の高度なオプションを使用してカード保有者を適切に絞り込んで検証できたことなど、このプロジェクトの成功に不可欠でした。

この成功をもとに、Advancial は Visa Analytics Platform を使用して今後のキャンペーンを設計していく計画です。

また、特定のキャンペーン以外でも、Advancial のマーケティング分析チームは Visa Analytics Platform を日常業務に取り入れ、本ツール導入前は実行できなかったトランザクションレベルのデータへのアクセスから大きなメリットを得ています。Advancial のマーケティング分析ディレクターは、Visa Analytics Platform で、毎月少なくともメールマガジン 5 件の受信者をターゲットにしています。



Visa Analytics Platform の詳細やデモのご依頼は、お住まいの地域の Visa アカウントエグゼクティブにお問い合わせいただくか、dataproduts@visa.com までご連絡ください。