



2025年9月29日

株式会社ヴィンクス

CRM システムの新定番「SatisfaCRM」登場！ 消費者のライフスタイルを可視化し顧客満足と販促を強力支援

株式会社ヴィンクス(本社:大阪府大阪市北区、代表取締役 社長執行役員:渋谷 正樹)は、小売業向けに顧客満足度の向上およびファン化を支援する新しい CRM システム「SatisfaCRM(サティスファ シーアールエム)」をリリースいたしました。

■CRM システム「SatisfaCRM」の特徴

「SatisfaCRM」は、ヴィンクスが 20 年以上にわたり培ってきた CRM 導入・運用の知見をもとに開発されたクラウド型 CRM システムです。消費者の購買行動や来店頻度に応じた柔軟な販促施策の展開を可能にし、複数の会員ランク設定によってロイヤルカスタマーへの特典強化や新規顧客の定着促進を効率的に実現します。

生成 AI 技術と当社の小売業ノウハウを融合した「ライフスタイル選定機能」を新たに開発しました。これにより、従来の会員情報に基づく販促施策に加え、消費者のライフスタイルや購買サイクルに応じたパーソナライズされた商品提案およびキャンペーン設計が可能となり、販促の可能性が大幅に広がります。

また、店舗ごとのキャンペーン設計や商品カテゴリ別の割引設定など、現場運用に即した販促設計が実現可能となります。マーケティング施策の精度とスピードを大幅に向上させ、顧客ニーズに即した対応を支援します。

業界再編やサービス多様化に対応する「会員情報統合機能」を標準搭載し、M&A や複数チャネルの統合時にも顧客情報の一元管理およびスムーズな運用を実現します。既存の POS や EC システムとの連携も容易で、短期間での導入が可能です。

「SatisfaCRM」は、流通小売業における CRM 施策の新たなスタンダードとして、企業の顧客戦略を強力に支援いたします。

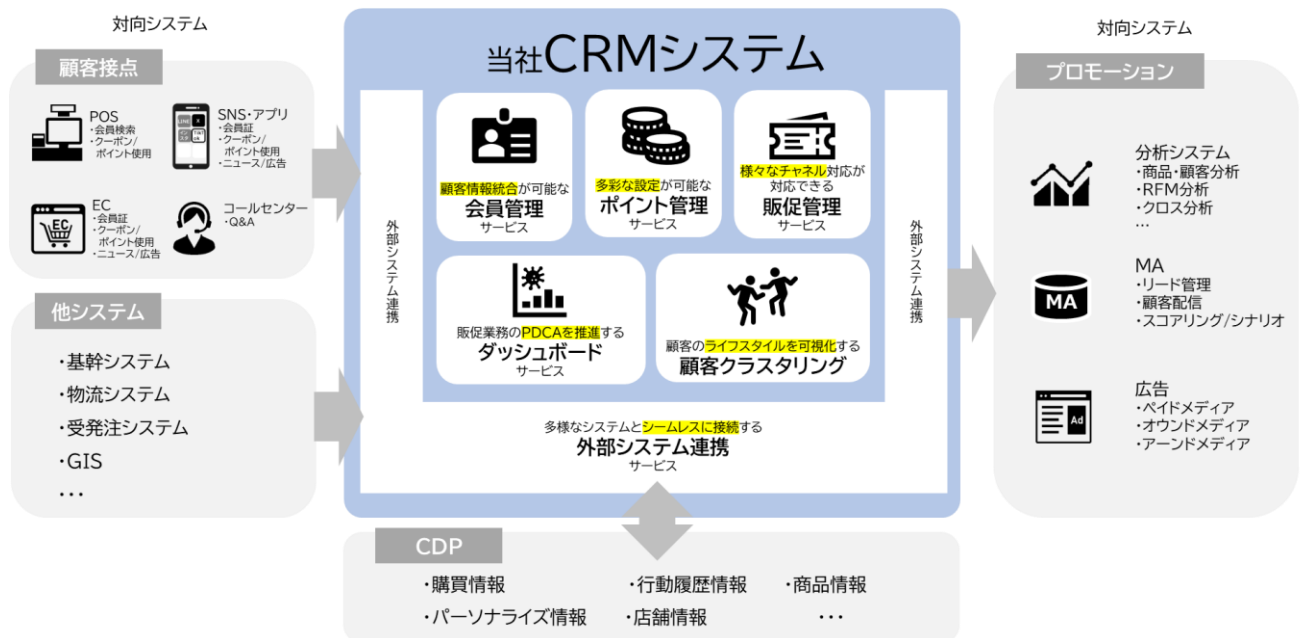
■製品紹介ページ

<https://www.vinx.co.jp/crm/>

■CRM システム「SatisfCRM」の主要機能

- ①会員管理機能 ②ポイント管理機能 ③販促管理機能 ④ダッシュボード(会員／販促効果／商圈分析)
⑤顧客クラスタリング機能 ⑥共通外部システム連携機能

システムイメージ図



ヴァインクスは今後も、小売業界の課題解決に向けて、現場の声を反映した製品開発とサービス提供を続けてまいります。

【株式会社ヴァインクス 会社概要】

設立 : 1991 年 2 月 20 日
代表 : 代表取締役 社長執行役員 渋谷 正樹
事業内容: パッケージプロダクト
ソリューションサービス
IT サポートサービス
流通・小売業に関するコンサルティング業務

【お問い合わせ先】

株式会社ヴァインクス 営業本部 (東日本) TEL: 03-5637-7247
(西日本) TEL: 06-6348-5420

URL: https://www.vinx.co.jp/form_eigyoo_contact/

以上