

<Y-BASE コンサル検討事例> 顧客情報を活用したマーケティング実施

顧客・販売データを収集しているが、データの有効活用には至っていない為、BIツールを導入しデータ分析することで顧客のターゲティングおよびマーケティング施策の検討・実施による顧客獲得と認知度向上を目指しています。

概要

相談者		小売業
カテゴリ 相談	目指す姿	- 事業拡大 - データ活用
	ソリューションサービス	データ可視化・分析
課題		- 顧客情報や販売情報を収集及び管理しているが、効果的な活用方法を検討したい ✓ データ活用に向けた検討ステップを具体化したい - データに基づいたマーケティング施策を実施したい

検討内容

検討ステップ

既存システム・データの仕様整理

- どのような既存システムを活用しているか確認
- 既存システムで、収集しているデータの項目を把握

ソリューションの検討および提案

- 集計・分析方法の検討
✓ BIツール、Excelなど
- BIツールの調査/提案
- 既存システムとの連携可否の検討

マーケティング施策の検討

- データ分析することで獲得したい情報を検討
- マーケティング施策の実施に向けたターゲットと方法を検討

ソリューション・サービス

- **顧客情報の管理・出力および分析方法の提案**(以下2パターンから決定)
 - ① **BIツールを導入し、POSレジと連携**させることで、集計・分析する
※将来的なマーケティング施策については、別途継続検討中
 - ② POSレジで取得・管理した顧客情報を、**Excelで集計・分析**する

ゴール・目指す姿

- 顧客および販売情報を基にしたSNSや自社HP等での**マーケティング施策の検討・実施による顧客の獲得**