

VMSを用いたPOSデータ分析と 自動レポートシステムおよびマーケティング展開

～小売業におけるBAO事例～

2012.11.22

西川コミュニケーションズ株式会社
三村 健 / 金牧 伸弥

■はじめに



発表の概要

本セッションでは、事例として、マーケティング・プロモーションに於けるデータマイニングやBAOの取組についてご紹介させていただきます。

データマイニングのツールをマーケティングプランナーの視点でどの様に活用しているのかをBAOの事例を起点に話をさせていただきます。

「利用商品」

- Visual Mining Studio(汎用データマイニングツール)
- Bayesian Network Module(ベイジアンネットワークマイニングツール)

■会社概要



■会社概要

社名：西川コミュニケーションズ株式会社
創業：1906年
設立：1949年
本社：愛知県名古屋市東区東桜2-11-16
資本金：8,000万円
従業員数：264名

■事業概要



Copyright 2012 Nishikawa Communications Co., Ltd. All Rights Reserved

Service & Solution



NICO独自の「マーケティング&プロモーション」
と「ITテクノロジー」を融合させた事業を展開。

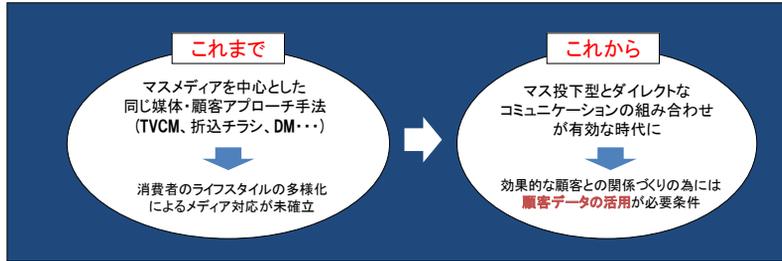
Copyright 2012 Nishikawa Communications Co., Ltd. All Rights Reserved

■VMS導入の背景 1



業務
課題

業界・マーケットに於ける「マーケティング」や「メディア」の
新しいうねりをどう捉えるのか？



販売者視点から→顧客目線でのアプローチが必要な時代に



Copyright 2012 Nishikawa Communications Co., Ltd. All Rights Reserved

■VMS導入の背景 2



私たちは、リサの事を良く知っています。
 そして、リサが欲しい情報を求めるタイミングに
 最適なチャネルで届けることが出来ます。



Copyright 2012 Nishikawa Communications Co., Ltd. All Rights Reserved

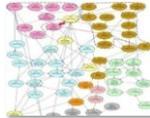
■VMS導入の背景 3



私たちは、リサが来月、何を買いそうなのかを知っています。



Point
1 予測する



Bayesian Network、
テキストマイニング等

誰が、何時、何を、
買いそうなのかを知る

Point
2 パターン
発見



アソシエーションルール等

共通の行動パターン
を知る

Point
3 分類



デジジョンツリー等

何が行動を分ける
基準なのかを知る



VMSを活用して顧客をモデリング。

BAO事例

クライアントの概要

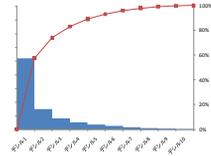
業種・業態

全国に店舗を持つファッションアイテム(ブランド品)の小売業。



顧客・売上の特徴

- ・ポイントカードを運用しており、ID付のPOSデータ。
- ・会員の売上は7割以上。
- ・売上の上位集中度が高い。
- ・中心となるコアなファンは40～50代の女性。



エグゼクティブ・サマリーレポートの目的

【顧客の経済性】 || コミュニケーションの最適化

より反応率の高いものを選定するプロセス



KPIの設定

売上の状況

前年対比、Zチャート、商材別・商品単価別の売上構成など、売上構造の基本的な情報を把握。

会員の状況

新規会員の流入数、当月会員の数、売上構成、レシート単価、点数などを把握。

会員ランクごとの 収益性・推移・定着性

RFM分析、購買間隔の予測(SVM)、商材の併売率などを分析した上で、会員のランクを設定。ランクごとの実績をバブルチャート化し把握。

商品単価別・ブランド別の 収益性

アソシエーション分析・関連性ダイアグラムを用い、商品単価やブランド、商材の併売関係を分析。店舗、売場ごとに商品の収益性を把握し、現場の意思決定に繋げる。

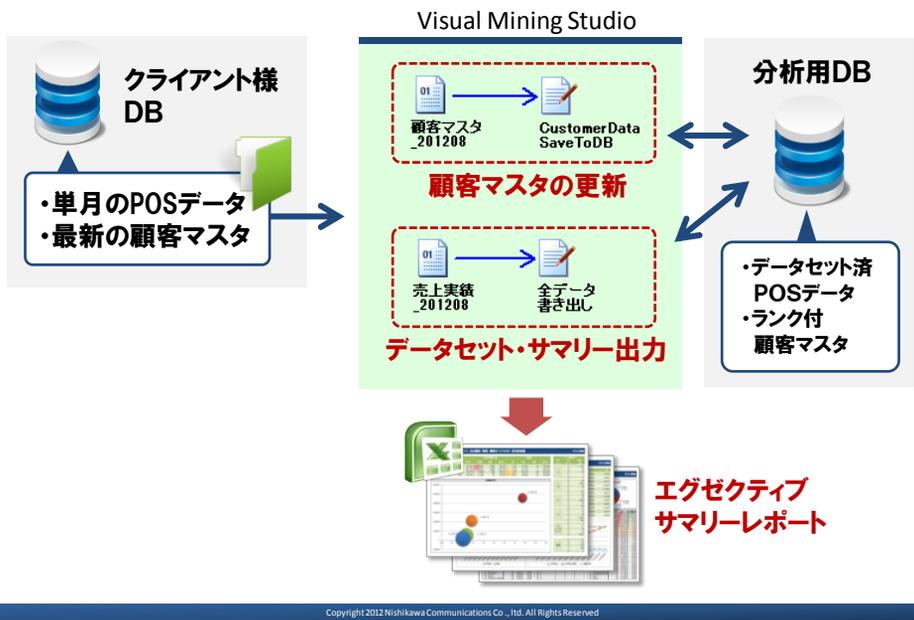
Copyright 2012 Nishikawa Communications Co., Ltd. All Rights Reserved

サマリーレポートのコンテンツ

項目	全社	店舗	商材/フロア
売上・利益・利益率(会員/非会員)	■	■	■
売上前年対比・売上推移(Zチャート)	■	■	■
会員数・会員比率(売上/利益)	■	■	■
新規会員数・売上	■	■	■
当月購入会員数・売上	■	■	■
会員購入単価・点数	■	■	■
会員属性(性別/年齢)	■	■	■
新規会員属性(年齢)	■	■	■
商材別構成比(売上/利益)	■	■	■
商品単価構成比	■	■	■
ブランドランキング(点数/売上/利益)	■	■	■
商品単価別ブランドランキング(売上)	■	■	■
顧客ランク別実績(人数/売上/利益)	■	■	■
顧客ランク別推移表	■	■	■
顧客ポートフォリオ(ランク別バブルチャート)	■	■	■

Copyright 2012 Nishikawa Communications Co., Ltd. All Rights Reserved

レポート生成のフロー



サマリーレポートの活用項目

■ 経営戦略の意思決定サポート

■ マーケティング戦略の立案

■ 出店戦略における指標作り

■ 店舗、フロアのゾーニングプラン

■ キャンペーン全体最適化

(メディア選定/ターゲティング/商品レコメンド/ROIシミュレーション)

本件に関するお問い合わせ

西川コミュニケーションズ株式会社

**企画営業部マーケティンググループ
三村/金牧**

TEL:052-979-0400

E-mail:info@nishikawa.jp