

お客様さまの「今、買いたい」が分かる！

店舗の収益を支えてくれている大切なお客様。そのお客様さまにより喜んでいただき、収益の拡大につながる施策を打ち出すには…。 ニーズが多様化し、かつ急激に変動するデマンドに追随するには、タイムリーなデータの活用が欠かせません。

肥大化するデータの分析に、多大なリソースを費やしてはいませんか？ 日立は、データの分析にかけているその多大なリソースを低減し、施策や企画の創出に注力できる環境を提供します。



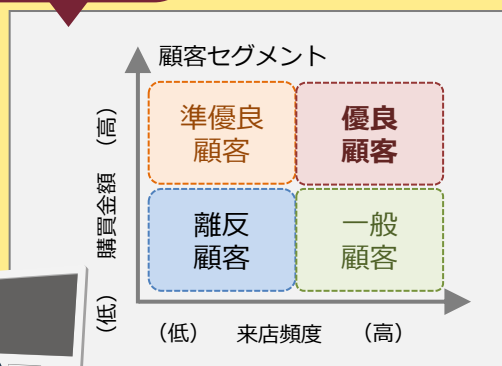
サービス概要

「優良顧客分析サービス」は、日立がセットアップした顧客分析と商品分析の実行環境を、保守込みで月額制でご提供するサービスです。

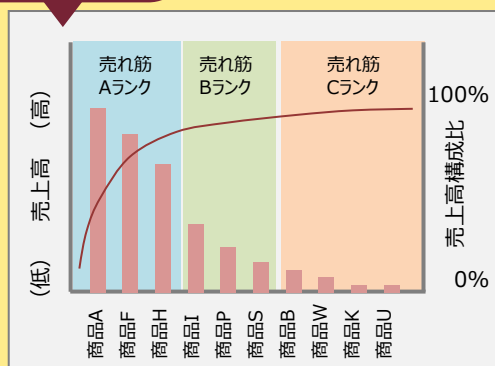
ご提供した環境に、商品情報、顧客情報、購買履歴などのお手元のデータを入力するだけで、見たいときに見たい角度から、顧客の構造（優良、離反など）や商品の構造（売れ筋、リピート性）を分析できます。

御社内に設置するため、セキュリティ面でも安心してご利用いただけます。

顧客分析



商品分析



日立が月額制で提供する分析実行環境

商品情報

顧客情報

購買履歴

本サービスで提供するメニュー

戦略の方向性を明確化し、効果の高い施策に繋げるための分析の流れと、本サービスで提供する分析メニューをご紹介します。

1. 顧客構造の把握
2. 顧客の購買特徴の理解
3. 要因分析・仮説検証
4. 施策立案・実行

顧客分析

デシル分析

RFM分析

商品分析

ABC分析

時系列販売推移分析

トライアル分析

リピート分析

併売分析

優良顧客
新規顧客
離反顧客

顧客層の絞り込み × 購買特徴の分析

掛け合わせ分析

売り場、商品担当者との
ディスカッション

- 商品の品質・評判は？
- 商品の認知度は？
- 売れている原因は？
- 競合他店は？
- 周辺イベントは？
- 品切れの理由は？
- 品揃えは十分か？
- 棚割りは最適か？
- セット購入の理由は？

販促企画

陳列見直し

戦略見直し

発注量見直し

セット販売検証



提供する分析メニュー*1

*1 製品の改良により予告なく記載されている仕様が変更になることがあります。

サービス内容と価格

項目	標準サービスの範囲	価格
初期導入費	<ul style="list-style-type: none"> お客様の要件に合わせた分析シナリオを提案 提案シナリオに合わせた分析画面をお客さまがセルフサービスで利用できる環境を提供 	個別見積 (250万円～)
定期利用料 (月額)	<ul style="list-style-type: none"> 標準分析画面の利用 定期訪問 (分析環境の利用状況報告とメンテナンス) 問合せ 	個別見積 (58万円/月～)

お問い合わせは、HCAセンターへ
(Hitachi カスタマ・アンサ・センター)

■ インターネットでのお問い合わせ

<http://www.hitachi.co.jp/products/it/bigdata/ask/>

■ 電話でのお問い合わせ ☎ 0120-55-0504

受付時間 9:00～12:00、13:00～17:00 [土・日・祝日・弊社休日を除く]

※携帯電話、PHS、一部のIP電話などフリーダイヤルがご利用いただけない場合は、
ダイヤルイン:045-762-3059(通話料金はお客様のご負担となります)

優良顧客分析サービス <http://www.hitachi.co.jp/bigdata/customer-analysis/>