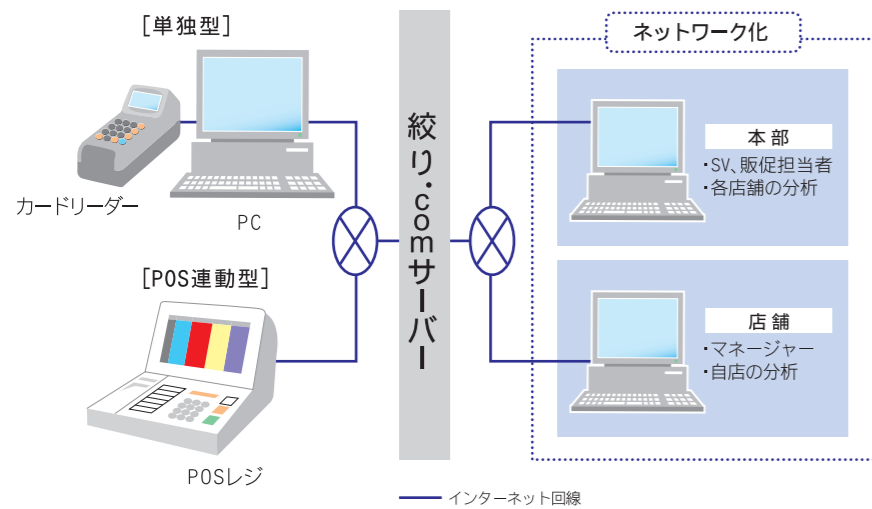


システム構成図



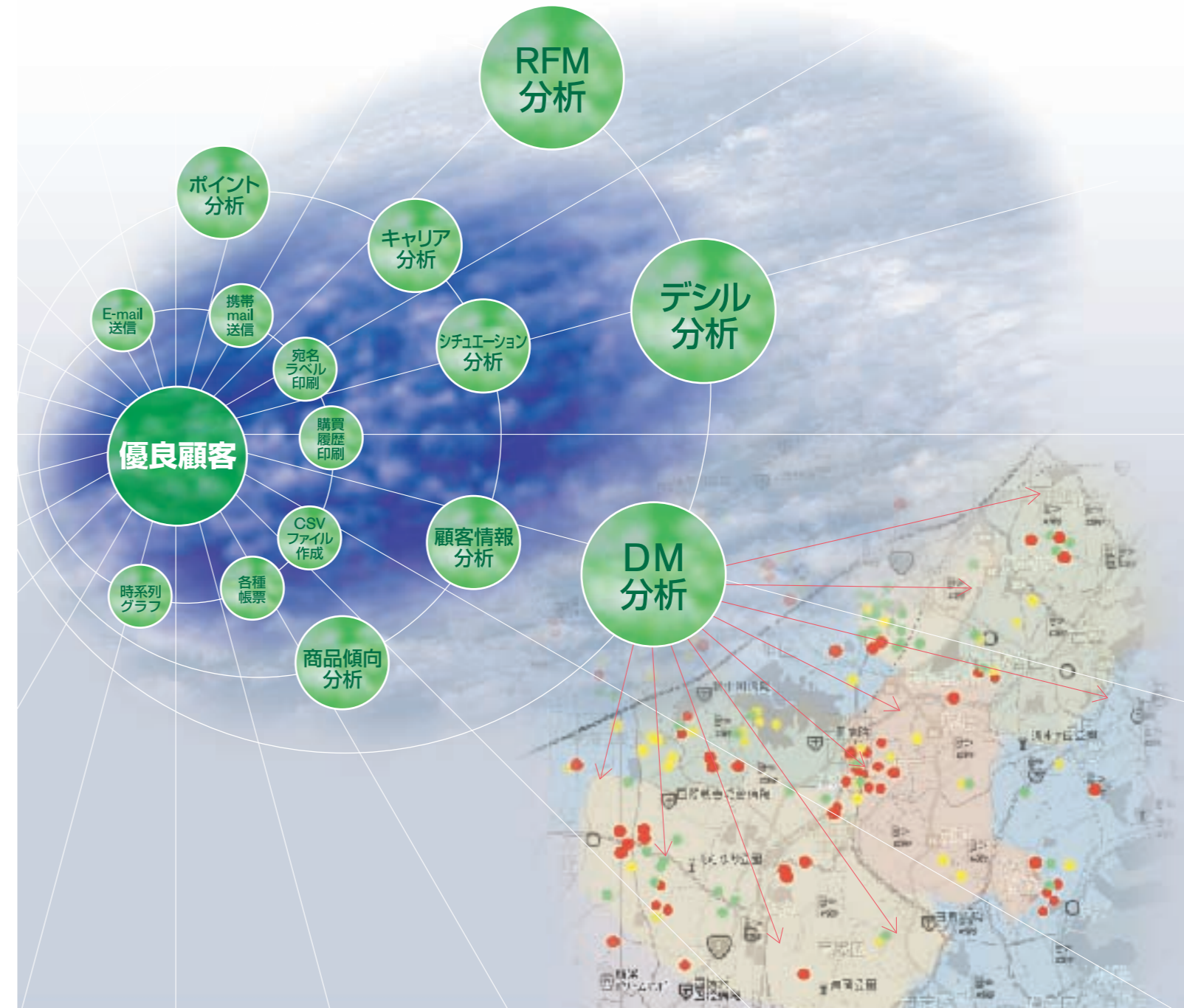
推奨環境 (クライアントPC)

パソコン	
メモリ	256MB以上
ソフトウェア	
OS	Windows98SE、ME、2000、XP
ブラウザ	Internet Explorer5.5以上
ソフト	Adobe社 Acrobat Reader4.0以上
周辺機器	
モニタ解像度	1024×768ピクセル以上
プリンタA4サイズ、モノクロがプリントできればOK。	
※帳票類のプリントアウトに必要。	
通信環境	
ADSL回線以上の高速通信環境 (ブロードバンド対応)	
※インターネット接続できれば、本システムを使用することはできますが、回線速度により画面の表示速度等の使用感や使い勝手が大きく異なる場合があります。	

●地図分析は「ゼンリン電子地図帳Z」PL0Tと連携しています。●「ゼンリン電子地図帳Z」は株式会社ゼンリンの登録商標です。●PL0Tは株式会社マップマンの登録商標です。●Microsoft Windowsは米国Microsoft社の登録商標です。●顧客分析ソフトは「絞り.com」は株式会社ミリオネットの登録商標です。

顧客データベース分析ソフトの決定版！
驚くほどの確に、顧客・商品情報を絞り込める！

絞り.com
for web
顧客データベース分析ソフト



DATA BANK データバンク株式会社
MARKETING SOLUTION COMPANY

お問い合わせは **045-478-7033**

〒222-0033
神奈川県横浜市港北区新横浜3-8-8 日総第16ビル11F

FAX 045-478-7035

メール webmaster@datbank-net.co.jp

web http://www.datbank-net.co.jp



顧客データベース分析ソフトの決定版！
驚くほどの確に、顧客・商品情報を絞り込める！

絞り.com for web

会社や店舗に眠ったままになっている顧客情報や購買履歴データベースを、もっと活用したいと思いませんか？

「絞り.com for web」は、 そのようなクライアント向けに開発された 顧客データベース分析ソフトです。

上位2割の優良顧客を絞り込める「デシル分析」、利用頻度や金額から顧客を絞り込む「RFM分析」など、様々な切り口で最大5段階までの多次元分析が誰でも簡単

に実行できる優れた仕様。抽出した顧客へのDM配信やその結果分析もできるので、販促活動もムダなく行えます。また、地図ソフトと連動させれば、ビジュ

アル的に商圏を把握しての戦略立案も、至れり尽くせりの顧客分析ソフトの決定版です。



分析メニュー

- RFM分析 最終利用日、利用金額、利用回数
- デシル分析 デシル売上
- 顧客情報分析 性別、年齢、誕生日、顧客分類、区分、来店エリア、顧客担当者
- キャリア分析 新規、リピート、登録年数
- シチュエーション分析 店舗別、月別売上、曜日、時間、キャンペーン、売上担当
- 商品傾向分析 商品、商品区分、商品分類、大分類、中分類、小分類
- DM分析 DM回数、DM返答率、DM効果
- ポイント分析 現在ポイント、累計ポイント

各種機能

- E-Mail送信
- 宛名ラベル印刷
- CSVファイル作成
- 携帯Mail送信
- 購買履歴印刷

各種帳票出力

- 顧客購買履歴一覧
- 顧客一覧
- 時系列グラフ
- ほか

※以上は、仕様により一部変更する場合があります。



「売上分析」「現状分析」「顧客情報分析」など、戦略や仮説によって各項目を選べます。



「デシル分析」「RFM分析」「年齢分析」など、5段階まで絞り込みができます。



分析結果は、時系列グラフにできます。ビジュアル化するとより数値が生まれます。

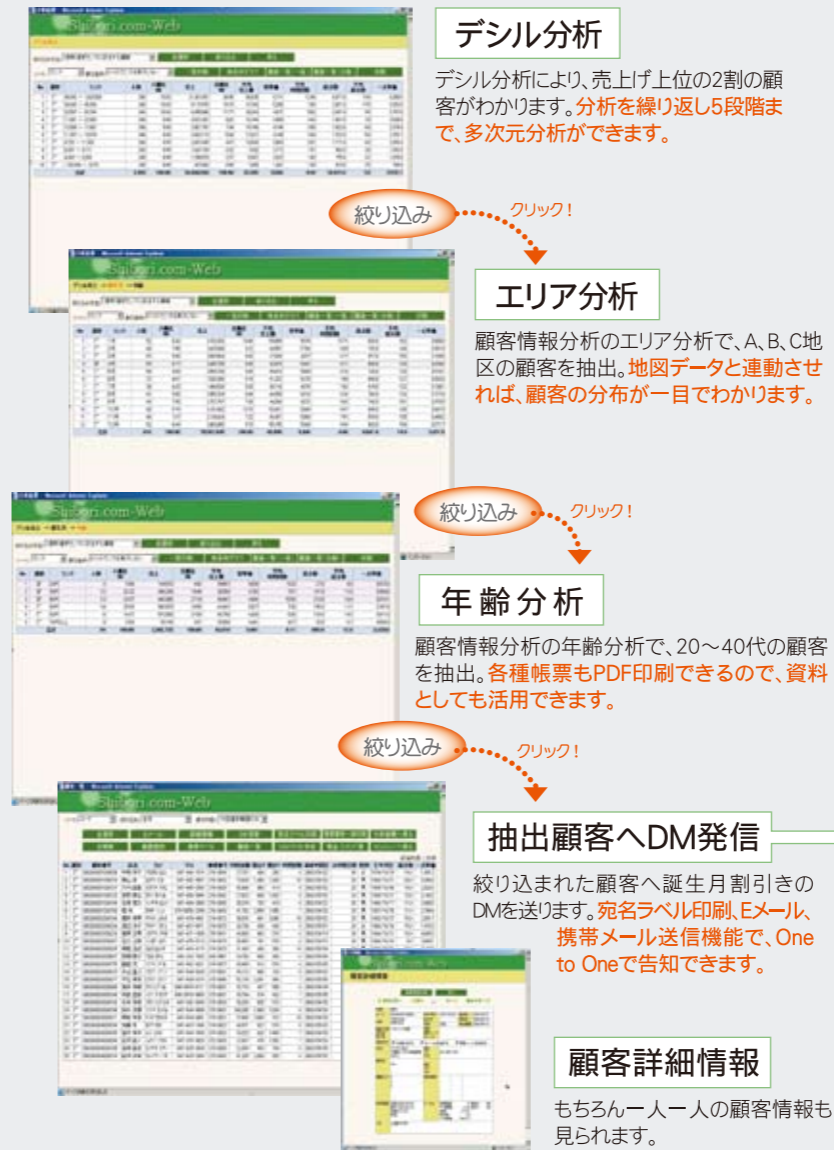


抽出結果を地図ソフトと連動させれば、顧客分布や購買商品分布が把握できます。

※画面は実際と異なる場合があります。 ※地図ソフトは別売となります。

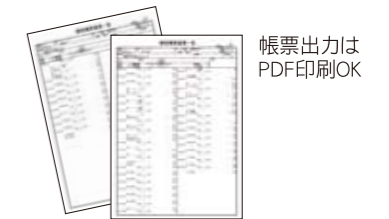
絞り.com 分析方法

誰でも簡単に **クリックひとつ** で高度な分析ができます。



様々な分析メニューから絞り込み・抽出したデータを目的に合わせて、加工・活用することで、顧客の流れがどんどん変わります。

帳票出力して資料に



帳票出力はPDF印刷OK

ピンポイント告知に

DM(葉書、封書)、Eメール、携帯メール



地図ソフトに出力

商圏や競合の把握、折り込みチラシ配布の参考に。



絞り.com らくらく活用例

お得意様にご招待バゲンのお知らせ

- 売上げ上位の優良顧客をデシル売上げで抽出。
- メールでプロモーション情報を送信します。件名と本文を入力すれば、自動的に顧客の名前入りで送信されます。

DMを出した顧客の反応率を見る

- 顧客を絞り込む。
- キャンペーンDMを送付する。
- 自動効果測定機能付きだから、DMを出した顧客がキャンペーン中に何人来店したかがわかります。

新規客を固定する

- 新規来店した顧客を抽出する。
- 次回来店時に特典つきのお礼状を発信。
- 新規客の再来店を促進します。

新規オープンした競合店に対抗してPRする

- 競合店ができてから来店のない顧客を抽出。
- 地図ソフトにCSVデータを落とします。
- 来店が減っている地区にチラシを配布します。

コストパフォーマンス



「販促DMを効果的に行うには？」
無差別に販促を行うよりも、ターゲットを絞って告知を行う方が効果も高く、経費の無駄がありません。

1万人の顧客全員へハガキDMを発送
制作費20万円+発送費用50万円=70万円

or

上位20%の優良顧客2,000人のみにハガキDMを発送
制作費20万円+発送費用10万円=30万円

比較すると-57.1%の経費削減!