



# 月刊あずかりくん 2005年6月号

あずかりくんSYS-7500

かつ蔵で顧客分析をしてみませんか？

# かつ蔵って何??



- かつ蔵とは、あずかりくんSYS-7500に追加された機能です。(オプション)
- かつ蔵から顧客分析ができます。
- 様々な条件でお客様を抽出して、DMラベルの印刷  
・CSV出力・画面表示・CS情報への追加ができます。
- 「かつ蔵商品」に設定することで、その商品を受付する度に、自動的にCS情報に入力され、お客様への積極的なアプローチができるようになります。
- 顧客呼出画面で過去のランクと現在のランクが表示されるので、よく来店されているお客様か疎遠客のお客様か一目瞭然です。
- 一度見たら、誰もが追加したいオプションです。

# 実際にどこまで抽出できるの？

## ■ 集計対象

### ・集計期間

抽出したい集計期間を指定することができます。

### ・集計対象(売上金額or受付回数)

売上合計、商品、商品分類、色柄加工、  
n点セール、会計値引、会計割引といった  
累計金額か受付回数を選択できます。

## ■ 集計条件

- ・売上金額or受付回数に対して以上or以下
- ・期間を指定して、過去数値と比較して以上or以下

## ■ 顧客条件

抽出したい会員区分、会員ランク、前回会員  
ランク、MMコード、年代、誕生日、性別、地域、  
CS情報、最終来店日、入会日、会員有効期限  
を選択できます。

こんなにお客様の  
絞り込みができます!!

# 抽出結果は??

- 条件に該当したお客様がすぐに画面表示されます。  
(カード番号順、カナ氏名順、集計順、郵便番号順に並び替え可能。)
- DMラベル、リストの印刷、CSV出力、抽出したお客様へのCS情報の設定ができます。
- 伝票プリンタ、見出しプリンタ、レーザープリンタへの印刷ができます。
- 印刷範囲を指定することができます。
- DM発行対象者を選択できます。

すぐに一覧が表示されます

0: かつ蔵 2005年 5月24日 3時48分 Ver1.12 電車

行番号	カード番号	氏名	電話番号	集計値
8	10000	ライト東京	03-3654-1063	4,707
4	01001	ライト	073-453-5599	19,607
2	10001	ライト仙台	03-3653-4312	58,788
3	10004	ライト大輔	03-3653-4314	47,583
1	10005	ライト大阪	03-3653-4310	77,166
9	00001	ライト 太郎	03-3653-4311	1,346
7	00003	ライト福岡	03-353-4325	7,279
6	10002	ライト神奈川	03-3653-4313	11,286
5	10003	ライト名古屋	03-123-456	11,393

先頭 前頁 ▲ ▼ 次頁 末页

カード番号順 カナ氏名順 集計値順 郵便番号順

結果出力方法 DMラベル印刷 顧客リスト印刷 CSV出力 CS情報設定

出力先 伝票プリンタ 見出しプリンタ レーザープリンタ

印字行 開始行を入力してください 行目から 終了行を入力してください 行目まで

DM発行区分 DM対象者のみ 全顧客

抽出結果の表示を並び替えます  
「カード番号順」  
会員カード番号順に表示を並び替えます。  
「カナ氏名順」  
名前順に表示を並び替えます。  
「集計順」  
集計値の大きい順に表示を並び替えます。  
「郵便番号順」  
DM用ラベルの印刷に使用して、  
ください。  
郵送料が割引になります。詳しくは、最寄の郵便局までお訪ねください。

集計画面へ戻る 印刷



# こんなイメージです！！

抽出したお客様をDMラベルとして印刷できます。

顧客リストです。  
CSVで出力される内容と一緒にです

134-0015

江戸川区西瑞江  
4-12

ライト 太郎 様

00001 (1)

顧客リスト	
集計期間:2005 5/1 ~ 2005 5/31	
集計対象:売上合計 売上	
-----	
00001 ライト太郎 (ライト 知ウ)様	
00001	03-3653-4311
〒134-0015	
江戸川区西瑞江	
4-12	
地域: [ 01:西瑞江 ]	
会員登録日	[ 2005 4/1 ]
最終来店日	[ 2005 5/20 ]
集計値	[ 24, 350 ]

00001 : ライト 太郎 様		A	→	D
CS 情報	Yシャツ	14	2005/10/	4
	Yシャツはタタミ		2005/10/	4
	Yシャツのり固め		2005/10/	4
	クレーム有り		2005/10/	4

抽出したお客様に対して一括でCS情報が入力できます。

## かつ蔵で、こんなことが・・・

- 抽出条件が豊富なので目的にあったお客様を簡単に抽出することができます。DM発行はもちろん、USBディスクに出力することができますので、パソコンでの顧客管理が可能になります。
- 期間を指定して抽出条件ができるのと同時に、顧客呼出画面から過去のランクが表示されるため、疎遠客のお客様に対して、積極的なアプローチが可能になります。
- 商品、または加工を「かつ蔵商品」に設定すれば、その商品を受付する度に自動的にCS情報に入力することができます。例えば、「汗抜加工」をかつ蔵商品に設定すれば、汗抜加工を受付すると自動的に「受付回数」と「汗抜加工」がCS情報に入力・更新されます。