



月刊あずかりくん 2008年11月号

“お客様”と“店舗”を知る
「より効果的な」分析へ

店舗やお客様を知り効果的な分析へ

「販促はいろいろ試しているけど、うまく売上アップにつながらない。」
もっと売上に結びつく販促を行えるようにならないかしら。

そんな悩みをお持ちではありませんか？



例えば・・・

店舗

店舗毎にお客様や商品に
特色があると思いませんか？
店舗ごとの**特徴に合わせた**
アプローチができたらどうでしょう？

お客様

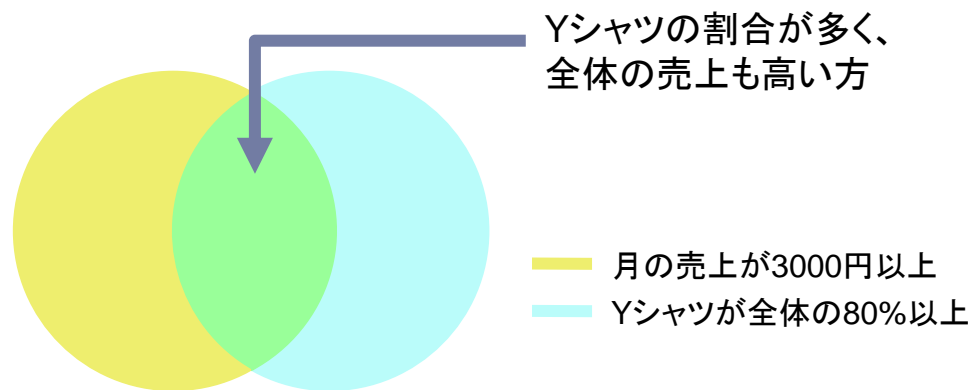
より効果のあるDMを
お客様に送れたらいかがですか？
コストがかかるDMの送付先を
反応がありそうなお客様に絞れたら？

ライトレンタルサーバでは、本部から店舗とお客様に対して、
「分析グラフ」や「マトリクス分析」により効果的な分析を行います。

どんなお客様がいらっしゃるのだろう？

お客様には様々な方がいらっしゃいます。
例えば、全体の売上に対して、Yシャツの割合が多い方。そんなYシャツを中心に出してくださる方に、スーツやネクタイも出していただけたらと考えたことはありませんか？

全体の売上とYシャツの割合の両方を同時に分析したい



マトリクス分析を使えば、
全体の売上も高い方の中で、Yシャツの割合が多い方
に対してスーツやネクタイなどドライ品のDMを送れます。

お客様が見える「マトリクス分析」

「マトリクス分析」では二つの分析項目を組み合わせることができます。

“CL売上” と “Yシャツの割合” の分析例

マトリクス分析

項目を設定して「画面表示」又は「CSV出力」又は「CS情報」又は「DM出力」又は「一時保存」をクリックして下さい。

出力する顧客をチェックしてください。

項目	範囲	商品分類割合2 2008/10/01 ~ 2008/10/31					データなし	CL売上構成比
		50.5 ~ 100	32.09 ~ 49.3	18.92 ~ 25.5	4.2 ~ 14.09	0 ~ 0		
CL売上 2008/10/01 ~ 2008/10/31	4412 ~ 84791	<input checked="" type="checkbox"/> 90人	<input type="checkbox"/> 49人	<input type="checkbox"/> 81人	<input type="checkbox"/> 22人	<input type="checkbox"/> 15人		17.85%
	2520 ~ 4410	<input checked="" type="checkbox"/> 33人	<input type="checkbox"/> 40人	<input type="checkbox"/> 87人	<input type="checkbox"/> 72人	<input type="checkbox"/> 10人		16.81%
	1616 ~ 2510	<input type="checkbox"/> 22人	<input type="checkbox"/> 20人	<input type="checkbox"/> 89人	<input type="checkbox"/> 93人	<input type="checkbox"/> 87人		21.60%
	920 ~ 1610	<input type="checkbox"/> 6人	<input type="checkbox"/> 9人	<input type="checkbox"/> 11人	<input type="checkbox"/> 150人	<input type="checkbox"/> 101人		21.32%
	2 ~ 910	<input type="checkbox"/> 6人						22.43%
	データなし	<input type="checkbox"/> 2人	<input type="checkbox"/> 1人	<input type="checkbox"/> 5人	<input type="checkbox"/> 11人	<input type="checkbox"/> 3人	<input type="checkbox"/> 186人	---
	CL売上構成比	10.90%	8.61%	22.01%	37.08%	21.39%	---	100.00%

連絡先表示

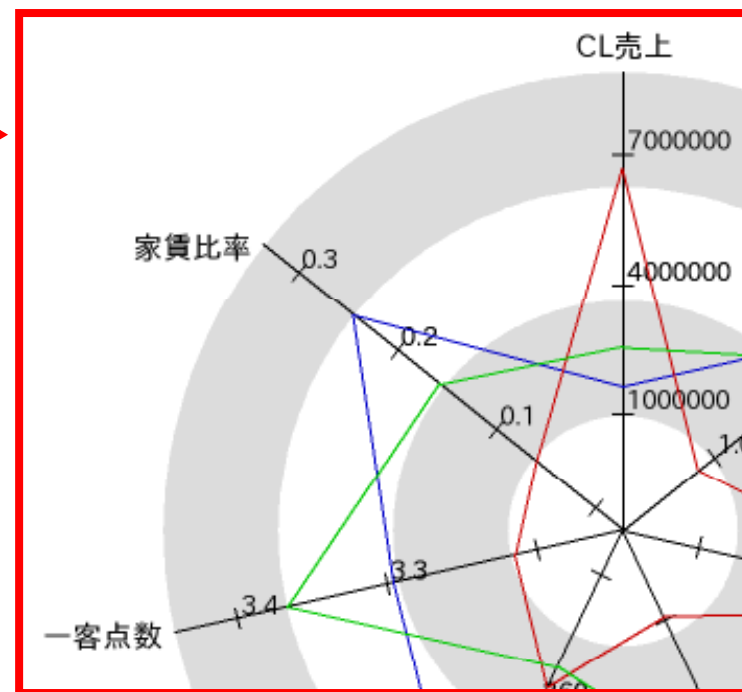
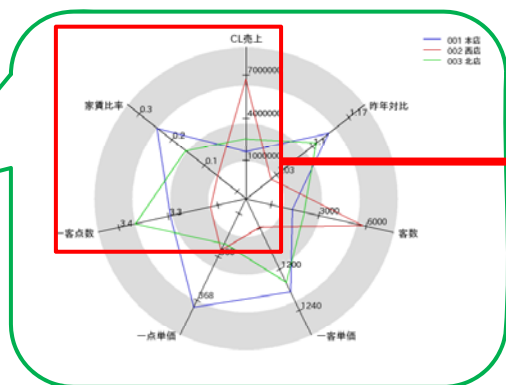
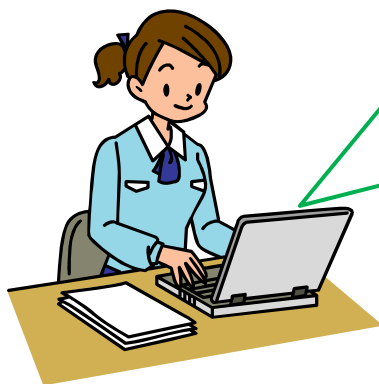
属性表示

Yシャツの割合が多くクリーニングの売上が高い方に対してスーツやネクタイのDMを送ることは、Yシャツの割合が多いただけの方々にDMを送るより効果的だ！



どんなお店があるのかな？

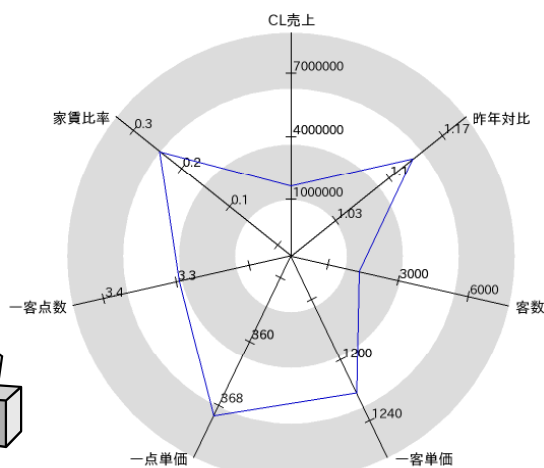
「利益のあるお店の秘密ってあるのかなあ？」
と考えたことはありませんか？
店舗の状況をパッと把握できたら、簡単に店舗毎の対策ができます！



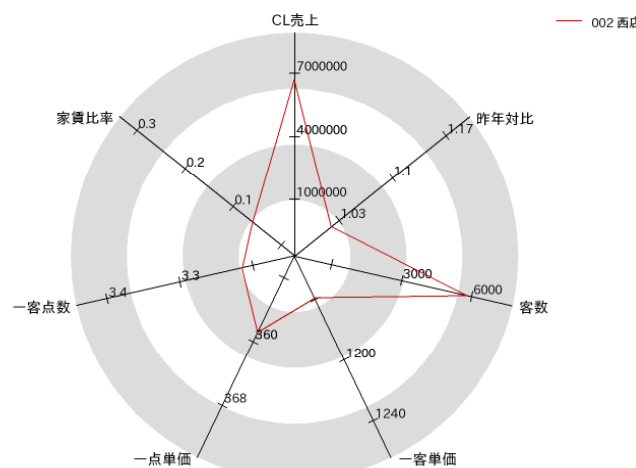
店舗の状態を見る時に、売上や客数だけではなく、家賃などの経費も重要な要素となります。
分析グラフを使うと、それらが一目で分かります。

店舗の強み・弱みが一目で分かります

分析グラフはレーダーチャートに店舗の状況を表示します。



昨年よりは売上があるけれど、もう少し売上が伸びずには何が必要かしら？
一点単価は順調だ。更なる売上向上には、他店舗よりも比較的少ない固定客獲得に向けた販促を考えよう。



売上も客数もあるけど一客単価が弱いなあ……。ここをアップできるような販促を考えてみよう！

分析グラフでは、売上・客数・昨対などの見たい項目を一目で比較できます。
各店舗の特徴を知って、店舗にあったサポートを本部から行えます！