



保有している顧客データを分析、活用していますか？

顧客との関係性を強める CRM ソリューションサービスを提供開始

2015年6月9日

株式会社日経リサーチ

株式会社日経リサーチ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:中村 良)は、企業が保有している顧客データをより効果的に活用できる CRM ソリューションサービスの提供を始めました。

■サービスの特長

企業が保有する様々な顧客に関するデータを紐づけて分析し、分析結果を施策に活かすことで、企業と顧客との関係をより一層強化することができます。

日経リサーチは企業と顧客の関係性を強めるための3つの課題—「顧客の“今”を 把握する」「顧客の“次の行動”を 予測する」「顧客の“理解”を 深める」——を解決するソリューションを提供します。

【顧客の“今”を 把握する】

顧客の“今”を正確に把握するレポート体系を整備し、マーケティング施策の PDCA サイクル構築をお手伝いします。顧客の現状と変化を正確にとらえることで、経営・製造・営業など部門が異なっても、同じ顧客像を描いて施策を検討でき、確度の高い施策をうつことができます。

【顧客の“次の行動”を 予測する】

ロイヤル層になりやすい人や離反予備軍など、顧客の次の行動を確率で予想します。さらに、その理由を詳細に分析し、仮説を組み立てます。仮説は A/B テスト などで検証し、顧客との関係性を継続的に強化するマーケティングシナリオを構築します。

【顧客の“理解”を 深める】

企業が自社で保有する顧客データと、20 万人規模の生活者情報が詰まった日経リサーチの「シングルソース DB」の情報を、当社が独自に開発した顧客データ拡張分析支援サービス「ミルフィューユ」を使って融合させることで、顧客の他社での行動やライフスタイルなどの明確な輪郭が把握できます。これにより、一段ときめ細やかなセグメンテーション、ターゲティングが可能になります。

詳しくはこちらをご覧ください。

<http://www.nikkei-r.co.jp/consulting/crm-solution/?150609a>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社日経リサーチ

営業本部 担当:中谷

TEL: 03-5296-5181 (平日 10:00~18:00)

E-mail: consulting@nikkei-r.co.jp