

現場革新を実現するビッグデータ利活用ソリューション

フジツウ ビジネス アプリケーション オペレーショナル データ マネジメント アンド アナリティクス

FUJITSU Business Application Operational Data Management & Analytics

顧客行動分析モデル

新商品

背景と課題

ビッグデータの活用は、これまでIT部門の専門家やデータサイエンティストなどの分析のプロが中心でした。営業部門などの業務部門の担当者が、販売戦略立案などにビッグデータ分析を活用したいという新たなニーズが高まっています。そのためには、データ分析における特別なノウハウを持たなくてもだれにでも使いやすいユーザービリティや、最新の情報をリアルタイムに収集・分析できる仕組みを実現する必要があります。

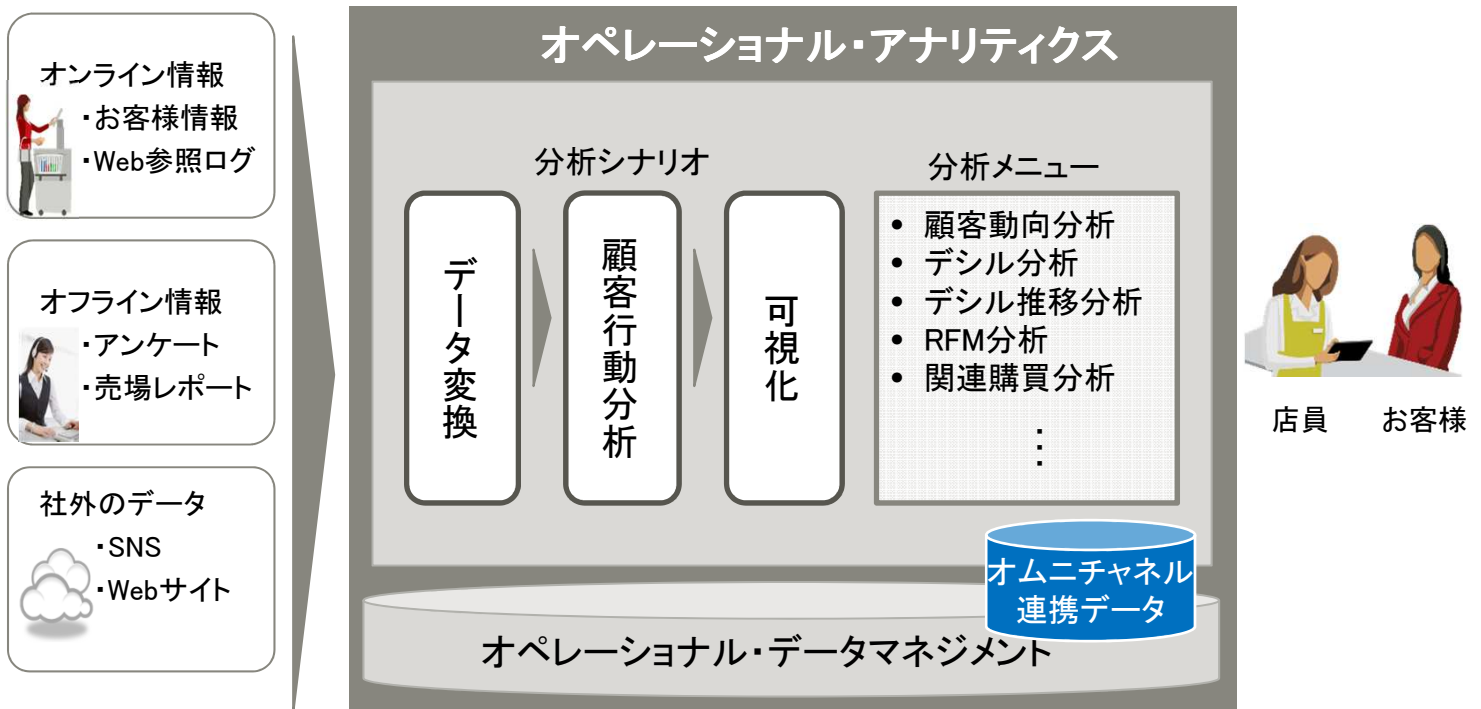
お客様のメリット

- IT部門や分析の専門家に頼らなくても、業務部門主導で顧客行動分析を行い、すぐに活用できます。
- これまでの画一的な接客に代わり、多角的な顧客行動分析による顧客ごとの嗜好にあわせたきめこまやかな接客を行うことが可能となります。

特徴

小売店のマーケティング部門向けに、顧客や商品などの従来からの店舗情報に加え、SNSやWebサイトなどからの情報を使って顧客行動を分析するソリューションです。

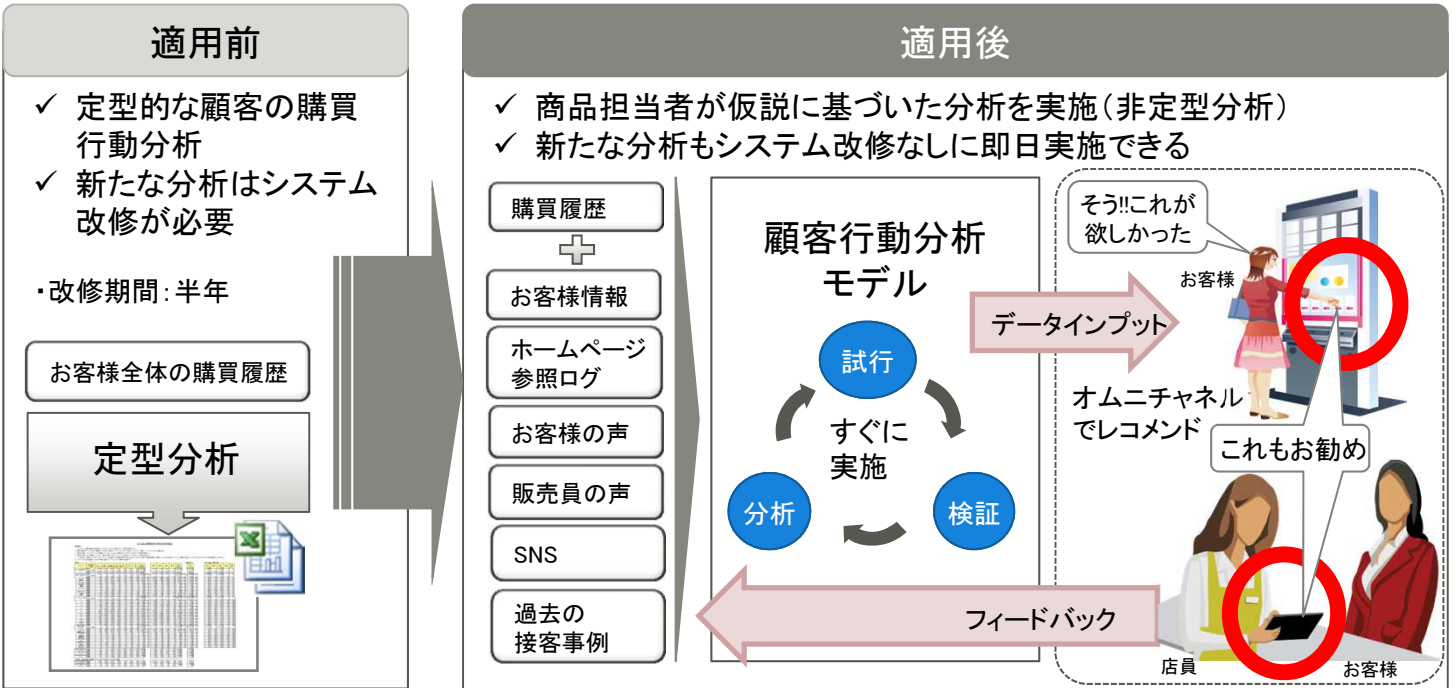
- 様々なチャネルのデータを活用した購買行動分析のための分析メニュー32種(デシル分析、関連購買分析等)をご提供
- アンケートや売り場レポートといった数値化されていないオフライン情報を当社の自動翻訳ソフトATLASで培った日本語意味解析機能により分析可能とし、多角的な顧客行動分析を容易に行えます。



適用例: 顧客行動分析によるオムニチャネルの高度化

商品間の相関仮説に基づき、分析とお客様へのレコメンドを繰り返し、商品担当者自ら短サイクルでお客様への最適アプローチを立案することで、オムニチャネルを高度化しました。

- ✓ SNS、オムニチャネルからの情報を加えて分析し、新たな仮説を検証
- ✓ フィードバックにより、使用するデータや分析方法を見直し、仮説の精度向上



構成要素		内容	価格
標準セット	分析モデル	顧客行動分析モデル(データモデル、各種マスタ、分析シナリオ、メニューなど)	20,000,000円(一括)
	ソフトウェア環境	分析モデル共通実行プラットフォーム	20,000,000円(一括)
	導入支援	スタートアップサービス(インストール及び分析モデルの初期セットアップ)	個別見積
製品保守		製品や業務分析モデルのサポート	8,000,000円(年額)
付帯サービス		設計適用支援サービス、スタートアップサービス、カスタマイズサービス、運用テスト支援サービスなど	個別見積
サーバ機器		FUJITSU PRIMERGYなど	個別見積

商品・サービスについてのお問い合わせは
富士通コンタクトライン 0120-933-200 受付時間 9:00~17:30(土・日・祝日・当社指定の休業日を除く)
 富士通公開サイト <http://jp.fujitsu.com>