データ活用事例

金融業さま向け

①ロイヤルカスタマー分析

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential

Case 1

ロイヤル
カスタマー分析

目的の設定

利用履歴と会員情報および加盟店マスターから

LTVの高い優良顧客像を明らかにする

GOAL ≫

優良顧客の
効率的な新規開拓

×

平均利用単価の
大幅アップ

つぎのアクション ≫

既存顧客を
LTVの高い顧客に転換

LTVの高い
既存顧客層の継続

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

Case 1

ロイヤル
カスタマー分析

使用するデータ

顧客マスターと購買履歴

●顧客マスター：　個人情報や会員番号などを紐づけ、同一人物を識別する一元化。
●利用履歴：　ショッピング/ キャッシングの情報を一元化。

加盟店マスター

加盟店の場所やカテゴリなど店舗属性(アパレル、飲食店など)を整理し入力しておくと
どのような店舗を利用している顧客が優良顧客になるかの分析が可能に。

会員サイトアクセスログ

サイト内のどんなタイプのページが閲覧されているかだけでなく、会員IDと紐づけ
てなにをどのくらい見ているかも分析。

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

Case 1

ロイヤル
カスタマー分析

分析結果と施策のイメージ(1)

トータルでLTVが高い顧客は
〇〇でよく購入する顧客層

LTVが高い優良顧客にとって大事なポイントが分かれば、
強化する方向を検討できる

加盟店の強化

●よく購入されている店舗と同じタイプの加盟店の開拓、強化
●まだ自分たちのカードが使えない店に対してのアプローチ

未利用会員に対する初回利用オファー

●初めての方限定ポイント還元
●初回限定XX% OFF キャンペーン など

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

Case 1

ロイヤル
カスタマー分析

分析結果と施策のイメージ(2)

トータルでLTVが高い顧客は
○○のタイミングで利用する顧客

優良顧客のライフスタイルやライフステージを推測可能

優良顧客のライフスタイルに合う形で
魅力的なキャンペーンやイベントを企画

●今まで利用がない顧客層の利用を促進できる
●どこで使うかだけでなく、利用するタイミングがLTV向上のきっかけになる可能性

既存顧客層をLTVを向上したり、LTVが高い層との関係性を継続する企画立案に活かせる

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Case 1

ロイヤル
カスタマー分析

分析結果と施策のイメージ(3)

○○のタイプの広告から来たり
□□ページを見る人のLTVが高い

サイトのログを紐付けることで、
流入先別に大事な顧客層が分かる

広告予算を集中投下

新規会員獲得のためのランディングページはどこから流入しているのか、申し込みに繋がっているWEB広告を活かす

コンテンツの質と量を拡大

特定のページを見ている顧客層にLTV向上を期待できるなら、そのページをもっと閲覧してもらえる工夫を行う

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

「ロイヤルカスタマー分析」事例まとめ

Case 1
ロイヤル
カスタマー分析

使用データ

- 顧客マスターと利用履歴
- 加盟店マスター
- 会員サイトのアクセスログ

結合して分析・予測

施策

- 加盟店強化と初回購買オファー
- キャンペーンやイベント企画
- サイトのコンテンツ改善

＝ これらすべてを実施できると理想的

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

データビークルのアプローチ

データ活用のさまざまな課題に対してどうアプローチするか

DataVehicle

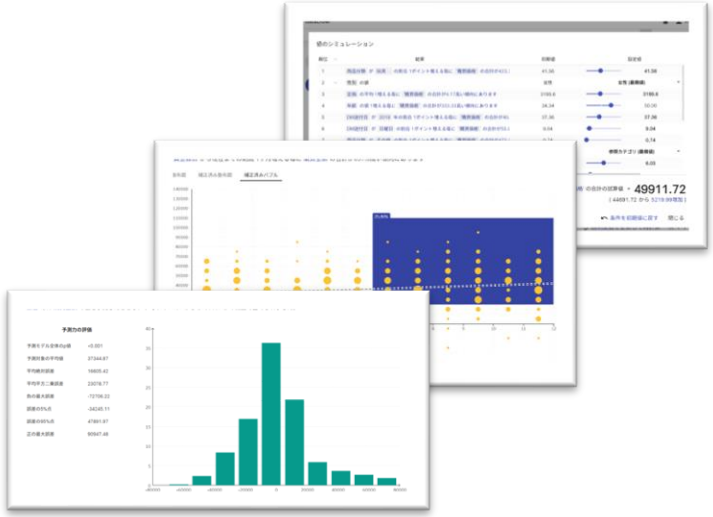
All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential

拡張アナリティクスツール
dataDiver

要因の探索・予測のための拡張アナリティクスツール dataDiver なら、

誰でも**簡単に高度なデータ分析**が実現できます。

データ準備、洞察の生成、洞察の可視化が自動化された分析ツール。データサイエンティストが行っているデータ準備や分析をノーコードで実行。経営課題を入力するだけで、統計学的に大事なところだけを「日本語で」お伝えします。



DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

データ活用のボトルネックとアプローチ

「何がどうなるとうれしいか」入力すると
分析の操作が完了

データ活用のボトルネック	データビークルのアプローチ
分析用データ準備が 手間・センス頼み	業務データベースから 分析用データを自動生成
変数や分析は専門的なスキルで 適した人材がいない	多様な変数から “良い統計モデル”を自動探索
意思決定者が 分析結果を読めない	データの分析結果は 自然言語とグラフで表示

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

オンライン研修プログラム も充実

研修プログラム

[データ活用導入の基本プラン]

2カ月

DX人材育成研修 基礎編

全社員対象

データ分析の設計からデータに基づいた施策立案までを体験し、たった2カ月で自社のデータ分析課題に着手できるようになる超実践型プログラム

6カ月

DX人材育成研修 実践編

DX業務担当者対象

データ活用に成果を感じられていないあなたの会社の実際のデータを使用し、データ活用によるDXの成果を実感できる超実践型のプログラム

[手軽に短期間で導入するなら！]

2日間

DX人材育成研修 短期編

全社員対象

本格的なデータ分析の基礎を凝縮し、たった2日間で身につける短期集中実践型プログラム

4カ月

e-learning型 研修プログラム

全社員対象

社内人材のデータ活用リテラシーの底上げを行うオンライン講座

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

DataVehicle

データ活用に関するお問い合わせは
mail@dtvcl.com まで

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential