データ活用事例

マーケティング向け

③ロイヤルカスタマー分析

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential

Case 3

ロイヤル
カスタマー分析

目的の設定

自社サイトのアクセスログから

真の優良顧客像を明らかにする

GOAL ≫

**これまでのアンケート調査で気付かなかった
真のロイヤルカスタマーの姿を明らかに**

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 3
ロイヤル
カスタマー分析

使用するデータ

WEBアクセスログ(GoogleAnalytics4)

流入元/デバイス/ページ種別のわかるアクセスログ。
どんなタイプのページが閲覧されているか、それがどこから流入してきたか（SNSや、WEB広告など）が分析できる。

商品マスター

商品ページURLと紐付けた商品マスター。商品属性は外部ECサイトなどとも揃える。

サイト内の記事種別やWEB広告なども構造化し整理

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

Case 3
ロイヤル
カスタマー分析

分析結果と施策のイメージ(1)

サイトを長くたくさん見てくれるのは、

○○のタイミングで□□から来たユーザー

時間帯とどこからの流入がわかることで
具体的な施策に

流入元のSNSへの注力と
時間帯のムードに合わせたコンテンツ開発

●流入元…TwitterやInstagramなどのSNSが多いのか、自然検索やブログなどが流入なのか、また各流入元によってウケやすい書き方を考える。
●タイミング…どのような時間帯、シチュエーションで閲覧されているのか

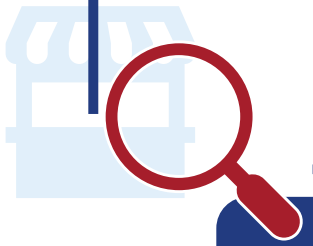
DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Case 3
ロイヤル
カスタマー分析

分析結果と施策のイメージ(2)

自社サイトで最もよく見られている商品は
一番売れているものとは
異なる○○ブランドのもの



これまでの販路と違うパターンを発見、
これまで取れていなかったセグメントの開拓に繋がる可能性

外部ECやインフルエンサーを中心に
このブランドのを新たな売上の柱に育成

新たなセグメントにウケる商品の発見に繋がる

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Case 3
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
□□のページを見ている人すぐ離脱

ロイヤリティの高いユーザー、売上に繋がりやすいユーザーと
関連がないページを探す

自社の売上やロイヤリティに繋がりにくいと考え
ページを削除しリソースを別に回す

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Case 3
ロイヤル
カスタマー分析

「ロイヤルカスタマー分析」事例まとめ

使用データ

- GA4のアクセスログ
- URLと紐付けた商品マスター
- 記事やWEB広告も構造化して整理

結合して分析・予測

施策

- 注力すべきSNSの施策
- WEB中心で売る新たな商品戦略
- WEBページとコンテンツの改善

＝ ユーザーのIDや購買履歴がとれるECサイトのようなデータがなくても、工夫することで分析ができる

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

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

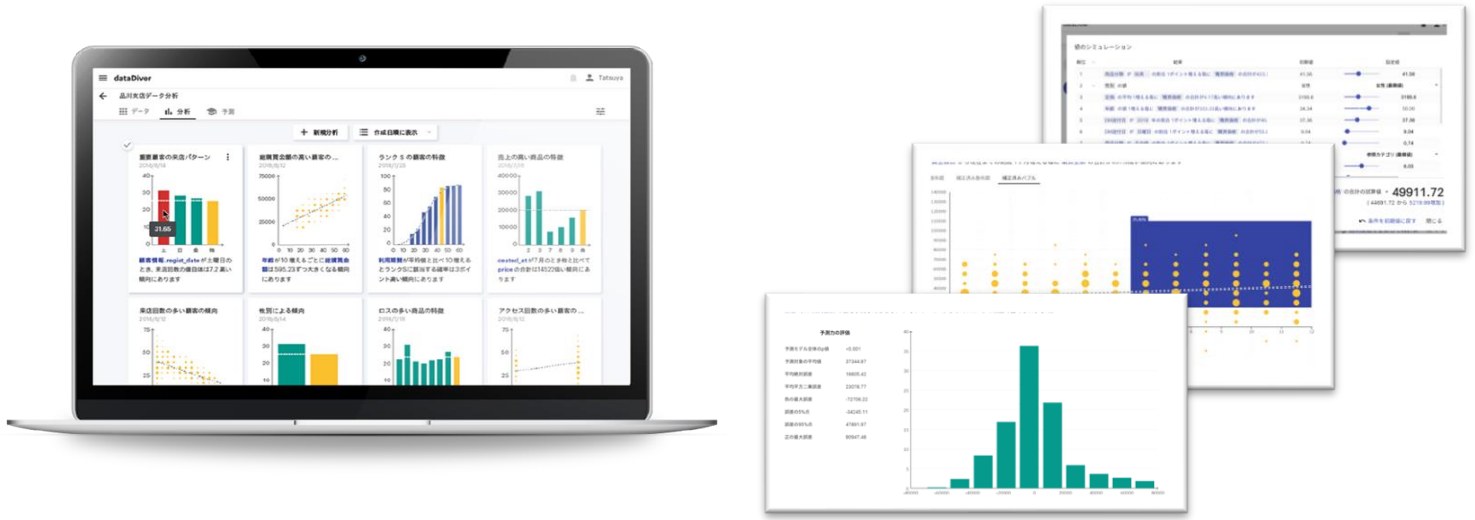
All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential

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

研修プログラム

オンライン研修プログラム も充実

［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

Confidential

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