



データ活用事例

流通小売業さま向け

①ロイヤルカスタマー分析

目的の設定

店舗とECの購買履歴および商品マスターから

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

平均客単価の
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

Case 1

ロイヤル
カスタマー分析

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。
- 購買履歴： いつ、何を購入したか、店舗 / ECの購買情報を一元化して分析。

商品ページURLと紐づけた商品マスター

顧客に選ばれる商品の特徴を発見するためには、商品マスターと仕入等の情報も含めた商品管理データとの紐づけたほうがよい(たとえばカラーバリエーションなど)。

ECサイトアクセスログ (Google Analytics 4)

ECサイトの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。→会員の導線が分かれば理想的

分析結果と施策のイメージ(1)



Case 1

ロイヤル カスタマー分析

トータルでLTVが高い顧客は
こういう商品を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、
そういった商品を強化する方向を検討できる

商品ラインナップの強化

- ECトップからの動線を強化
- 閲覧しやすくする、分かりやすくする、買いやすくする、などの工夫

未購買顧客に対する 1to1 初回購買オファー

- 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

分析結果と施策のイメージ(2)

Case 1

ロイヤル カスタマー分析

トータルでLTVが高い顧客は

〇〇のタイミングで来店する顧客

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
魅力的なタイムセールやイベントを企画

- 今まで来店がない顧客層の来店を促進できることもある
- EC / 実店舗も両方の利用で、LTVが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

分析結果と施策のイメージ(3)

Case 1

ロイヤル カスタマー分析

〇〇のタイプの広告から来たり

□□ページを見る人のLTVが高い



ECサイトなら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

LTVの高い顧客層に広告予算を集中的に
投下した結果、どれぐらいのリターンが
見込めるか検証する価値はある

ECサイト動線を改善

特定のページを見ている顧客層の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

「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



= これらすべてを実施できると理想的

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

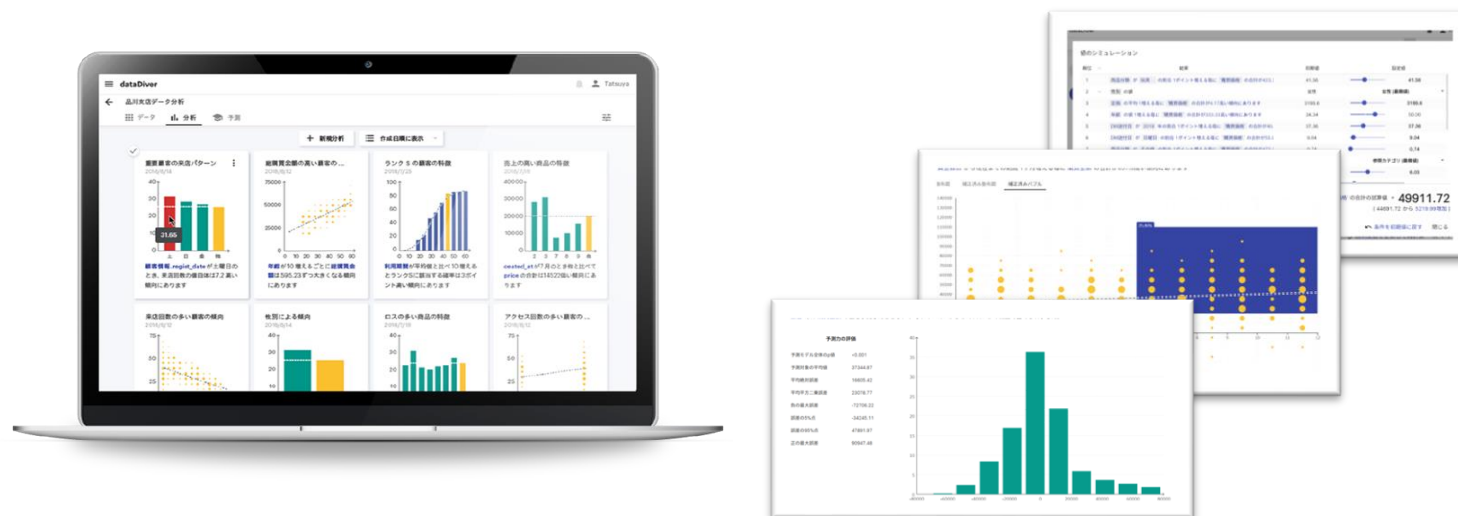


拡張アナリティクス ツール dataDiver

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。



「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 ボトルネックと アプローチ

データ活用のボトルネック

分析用データ準備が
手間・センス頼み

変数や分析は専門的なスキルで
適した人材がいない

意思決定者が
分析結果を読めない

データビークルのアプローチ

業務データベースから
分析用データを自動生成

多様な変数から
“良い統計モデル”を自動探索

データの分析結果は
自然言語とグラフで表示

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
ヵ月

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ヵ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
ヵ月

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
ヵ月

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



データ活用に関するお問い合わせは
mail@dtvcl.com まで