



ANALYSIS

顧客分析

自社のお客様を本当に理解できていますか？

顧客分析を通じてお客様を深く理解することは、企業の成長と成功に不可欠な要素
顧客のニーズや行動をより的確に把握し、最適なマーケティング戦略を展開すれば、多くのベネフィットが生まれます。

マーケティング効果の向上

最適なメッセージやオファー提供により既存顧客のアップセルやクロスセルに。新規顧客獲得のための戦略を最適化。マーケティングキャンペーンの効果が向上します。

顧客満足度向上

特定セグメントされた顧客にパーソナライズされたメッセージ、商品やサービスを提供し、顧客満足度の向上が期待できます。継続的な価値提供で顧客との関係性を強化、顧客ロイヤリティを高めることにも繋がります。

コスト効率の改善

リソースを効果的に配分し、低反応率の顧客セグメントへの投資を減らし、高価値の顧客に重点を置くことで無駄なマーケティングコストを削減できます。

競争優位の強化

市場の動向の把握をすることで、市場のトレンドや顧客の嗜好の変化を早期に察知し、迅速に対応、競合他社とは差別化された独自の顧客体験を提供することができます。

顧客離脱の防止

顧客離脱の兆候を早期に発見し、適切な対策を講じることで、顧客の離脱を防止。企業のリスクを最小限に抑えることができます。

データ駆動の意思決定

顧客データに基づく意思決定を行うことで、直感や経験に頼らず、より正確で効果的なビジネス戦略を策定できます。マーケティングキャンペーンや顧客対応のパフォーマンスをデータに基づいて評価し、継続的に改善することができます。

これらのベネフィットを最大限に引き出すためには、
適切なデータ収集と分析、そして分析に基づくアクションの実施が重要です。

しかし・・・顧客分析と言っても、その方法はさまざま。
当社では、皆様の購買履歴をお預かりし分析をおこなっています。

販促のチカラを最大限に

まずはお気軽にお問合せください



1950年創業から75年の歴史を誇る
福岡製袋工業株式会社

封筒・紙袋・圧着はがきの印刷・企画・製造・販売

〒815-0031 福岡県福岡市南区清水2-14-18
TEL: 092-541-7055 FAX: 092-512-7068

<http://www.ofukuro.co.jp>
info@ofukuro.co.jp



購入方法年代別商品
顧客購入回数
デシル分析
デシルランク分析
RFM分析
インパクト分析
KPI分析