

休眠予防と掘り起こし、休眠対策はこれで万全！

成功事例を再現するデータ分析サービス “CRM Power-Module No.2”

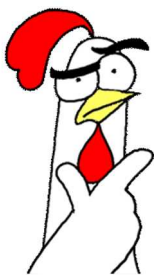
休眠対策ダブル



休眠客が増えていく悩ましい事象には「2つの要因」があります。

1 掘り起こし施策は、 施策の経費効率が低い

お客様が休眠客にランクダウンすると
施策への反応が顕著に鈍り経費効率が
低下し、積極策を取りづらなのが実態
です。掘り起こし施策のポイントは起
きやすい休眠客の選定にあります。

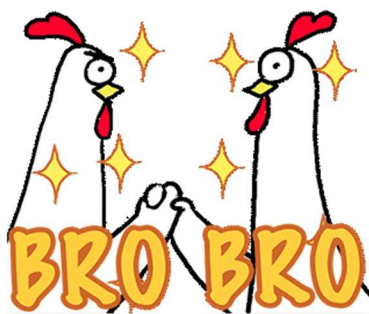


2 アクティブ顧客が 休眠客に落ちていく

すべてのお客様に継続して買って
もらうのは不可能です。しかし、休眠
しそうなお客様で且つ購買力の高い
お客様が特定できれば、
予防策を打つことができます。



両方向からダブルのアプローチで、取り組みの成果はトリプル！



- 1 休眠掘り起こし施策の経費効率を改善
- 2 休眼前のアプローチで経費効率が上昇
- 3 翌期のアクティブ客増加で売上アップ

RFM とは異なる分析手法を採用

休眠対策ダブルが効果的な理由

休眠対策ダブルの顧客購買力分析は、今後期待できる売上を識別することを目的として、初回購入日以降の受注・出荷・返品の実績を多重解析しています。「購入間隔」を評価要素に組み入れている点も高い効果が期待できるポイントの1つでしょう。

RFM 分析でも施策単体であれば一定程度の成果は期待できますが、連続した CRM・LTV 施策は不得手です。

分析用のデータを出力するだけ

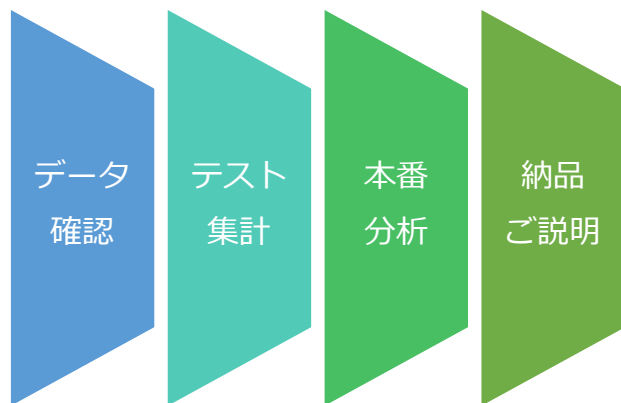
休眠対策ダブルの納品物は？

休眠対策ダブルは、成功する具体策を再現することが目的です。具体策の再現に必要な情報を過不足なく納品致します。

- 分析担当からのご説明（対面 or Online 会議）
- 顧客分析レポート（PDF ドキュメント）
- ターゲット件数表（PDF ドキュメント）
- ターゲットの顧客番号（CSV ファイル）



ご利用までの手順・ご用意いただく分析用データ



次の4つのデータを CSV 形式でご用意ください。

- **購買実績データ**：5年以上の期間を推奨します
※受注・出荷・返品実績が記録されたデータ
- **商品マスター**：商品の種別判定に使用します
※販売商品と販促品・送料・手数料等を識別します
- **顧客マスター**：対象者の特定に使用します
※顧客番号以外の情報は一切必要ありません
- **媒体マスター**：媒体の種別反映に使用します
※購入媒体の特定と購入実績の集計等に使用します

【データ分析会社】

Trino-Links 株式会社トリノリンクス

東京都渋谷区神宮前 6-19-1 長野ビル 〒150-0001

電話：03-5466-7870 URL：<https://www.trino-links.co.jp>

Mail：ホームページのお問い合わせフォームをご利用ください。

【取次店様】