

顧客分析手法

人材育成上の課題・目標

- ・購買パターンが掴みきれていない
- ・売上げに繋がる効果的な販促ができていない
- ・過剰在庫が常態化している
- ・ITを活用した顧客データの分析ができない



課題解決・目標達成を目指して

- ・データマイニング手法を理解する
- ・顧客分析手法を理解する
- ・ITを活用したデータ解析手法を理解する
- ・ITを活用した購買予測方法を理解する

コースのねらい

データマイニング手法の活用方法を理解し、ITを活用した営業、マーケティングのための予測方法を習得する。

カリキュラム（例）

	基本項目	主な内容（例）
基本要素	■ データマイニングの適用効果	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高向上（販促効果分析、売上予測、併せ買いパターン） ・コストダウン（適正在庫、ロス削減） ・顧客満足向上（アンケート分析、顧客囲い込み）
	■ 顧客分析（セグメント、購買パターン、バスケット、販促効果）	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客セグメンテーション ・顧客購買パターン分析 ・ショッピングバスケット分析 ・販売促進効果測定 ・棚割、レイアウト変更
	■ 分析手法（クロス集計、相関・回帰分析、要因分析）	<ul style="list-style-type: none"> ・クロス集計分析 ・相関、回帰分析 ・予測、要因分析
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> ・購買パターン分析演習 ・データマイニング手法導入における問題点検証 ・自社のデータマイニング適応範囲の企画
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> ・テキストマイニングについて ・ビッグデータを有効活用した事例紹介 ・データマイニングを活用した市場動向調査

日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース
5,500円（税込）

- ※ 金額は、1名あたりの受講料です。
- ※ 6～30時間の間で設定可能です。

推奨対象者

中堅層

関連コース

- B 組織マネジメント
- ・個人情報保護と情報管理
- C 営業・販売
- ・マーケティング志向の営業活動の分析と改善
- ・統計データ解析とコンセプトメイキング
- ・顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析
- C マーケティング
- ・実務に基づくマーケティング入門
- ・マーケット情報とマーケティング計画（調査編）
- ・マーケット情報とマーケティング計画（販売編）

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。