戦略企画 の提案

今日と明日へのアイデア



会員・顧客データを活用

- 長期的に、データを収集
- 集めたデータを分析
- ・営業戦略に向けた、データ活用
- EC戦略を考える
- ・ 過去の月別売り上げ分析により、来月の予測と来月の料理戦略
- 傾向のトレンドをつかむ

会員分析をからめた、営業戦略

- ・ 女性客に向けた、レディースランチ
- ・女性客用に、おしゃれな懐石セット
- ・ 単身用に、一人鍋
- ・ファミリーセット
- ・など
- ・ターゲット別に、HTMLメール送信

会員 年齡×家族数



ターゲットに向けたHTMLメール

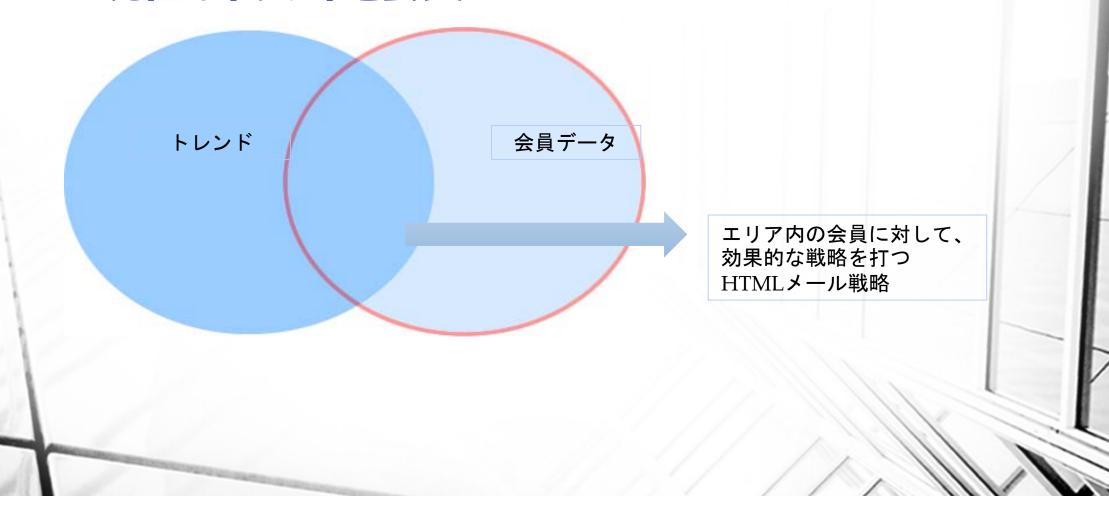
エリア戦略

NO 市	25~29才	30~34才	35~39才	40~44才	45~49才	50~54才	55~60才	60才以上	不明	
13101千代田区	2			1	. 1		1			10
13102 中央区	3	4	. 4	. 9						29
13103港区	2	. 2	. 2		2			1		23
13104新宿区	1		1		2		1			12
13105 文京区	5		. 16	N				3 4		32
13106台東区	2				2) 4	. 1				
13107墨田区		5	_					1		7
13108江東区	3	8	2	. 2	2 1	. 1	1			24
13109品川区		1								14
13110目黒区	1	. 1								5
13111 大田区	1		2		1					4
13112世田谷区	1						2	2		11
13113 渋谷区	1			. 1	. 1	. 1		1		7
13114中野区		2								3
13115杉並区		1					4			^
13116豊島区	1	-		2			1			12
13117北区	1	. 2	. 3	2				1		8
13118荒川区	2	2 3	2	. 1						11
13119板橋区						1				4
13120練馬区	1	. 1			1					9
13121足立区	2			1		1		1		4
13122 葛飾区			1							7
13123江戸川区		2	. 1							4

シニア層が 弱い ポスティン グなどで、 集客を図る

ターゲットエリ アのミドルエイ ジに、お得メー ル

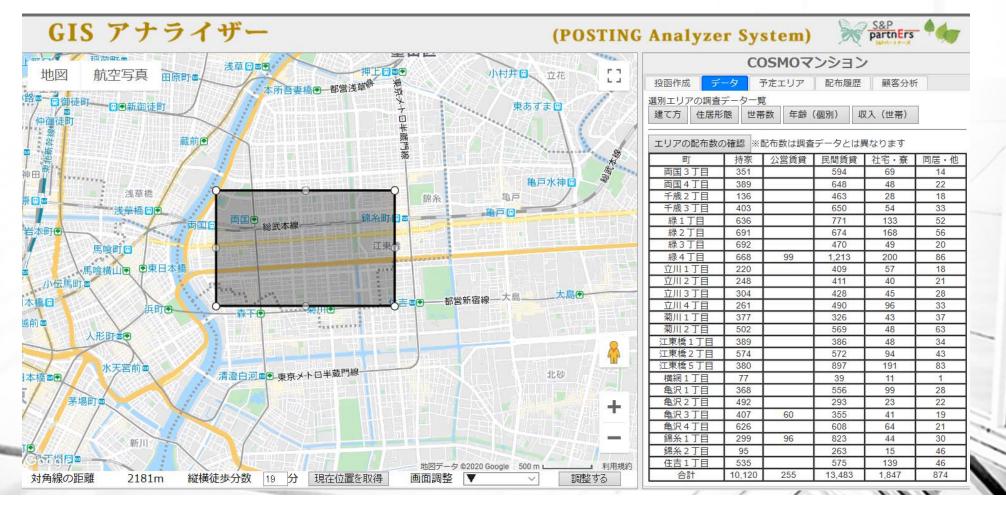
現在のトレンドと会員



提案

- ・ 会員管理データベースシステムとHTMLメールシステムの合体により
- ・ 会員データ分析で会員の傾向を把握
- ・次の営業戦略に役立てる
- ターゲット会員に、ターゲットメール送信

エリア 居住形態



エリア 建て方



エリア 世帯数



エリア 収入

