

～ 買う・買わないを見分ける「顧客セグメントサービス」～

『ダレニダス！』5月26日サービス開始

システム投資、専門スキル不要！ 埋蔵データをお宝に変える簡単 CRM！

通販コンサルティングの株式会社トリノリンクス（本社：東京都渋谷区、社長：三田栄一郎）は、販売データを基に顧客を5つのセグメントに分類し、プロモーションを最適化する新サービス「ダレニダス！」を開発、5月26日（木）より受付を開始します。セグメント毎の打ち手が明確なので、システム投資や専門知識不要で、初めてでも簡単に効果的なCRM（顧客関係最適化）を展開できます。

中小企業が、その必要性を感じながらもCRM導入に踏み込めない3つの障壁として、システムの導入コスト、専門知識の欠如、自社の規模では時期尚早という誤解があります。安価で、悩まず簡単に導入できるCRM展開というコンセプトで『ダレニダス！』は開発されました。

『ダレニダス！』は、年商2億円以下の小規模通販事業者及び小売業や飲食店などを対象とした、「顧客の買う・買わない」を見分ける新発想の顧客セグメントサービスです。CRM戦略上の核となる顧客セグメンテーションに特化することで料金を抑え、シンプルな運用設計でCRMの導入を容易にしました。

販売データを独自の分析手法により解析し、顧客を扱いやすく且つ効果の出やすい5つのセグメント、「稼ぎダス」「次にダス」「救いダス」「メールダス」「選びダス」に分類します。ユーザー企業はセグメント別のマーケティング施策事例を参考に、悩むことなく最適なCRMが展開できます。

例えば、「売上と収益の双方を最大化する」、「休眠客を掘り起こす」など、目的に応じたマーケティング施策が簡単に実行できます。また、顧客セグメントを様々なパターンで組み合わせ、より高度なCRM戦略を構築することも可能です。

データの分析には大手通販事業者向けのサービスで培った高度な解析手法が採用されており、高い精度でセグメントされるので、最大6カ月間はメンテナンスが不要です。また、データは全て顧客番号で取り扱うため、個人情報は一切開示する必要がありません。

利用料金は50,000円（税別）からで、初年度導入500社、売上高2,500万円を目標としています。当社では「中小企業こそCRMの導入効果が高い」との思いから、『ダレニダス！』の普及によりCRM導入企業の裾野を広げ、小売業界の活性化に貢献したいと考えています。

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社トリノリンクス（担当：赤松）

TEL： 03-5466-7870

携帯： 080-5418-0077

FAX： 03-5466-1870

E-Mail： info@trino-links.co.jp

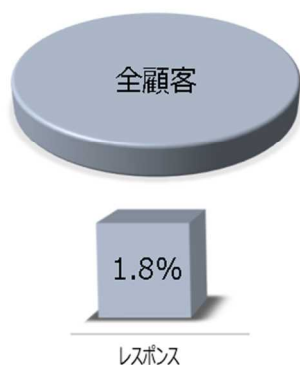
<サービス概要>

- サービス名称： ダレニダス！ (URL) <http://www.darenidas.jp>
- サービス内容：
 - ① ユーザー企業の実績データから顧客の購買力を解析しセグメントします。
 - ② セグメントの結果をまとめた「ダレニダス！レポート」を納品します。
 - ③ 各セグメントにアプローチできるよう「顧客番号別セグメントデータ」をCSV形式で納品します。
- サービス料金： 50,000 円（税別） 直近 1 年間の売上が 2 億円以内の場合
※ 2 億円を超える場合は超過 1 億円毎に 50,000 円（税別）の従量料金
- サービス提供： 株式会社トリノリンクス (URL) <http://www.trino-links.co.jp>
※ 当社は、公益社団法人 日本通信販売協会 賛助会員です。
- サービス開始： 2016 年 5 月 26 日

<顧客セグメントの概要>

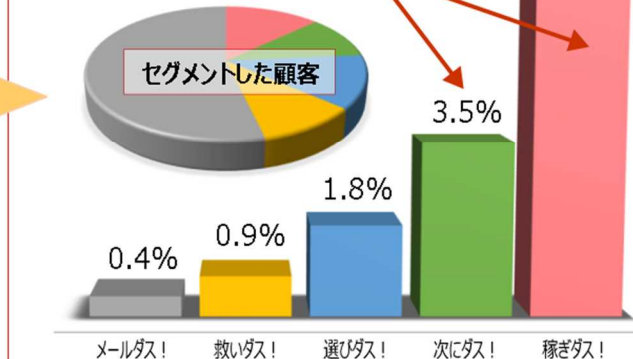
顧客分類	セグメント名称・略称	セグメントの概要	アプローチ方法
既存客	稼ぎダス KC	購入間隔・金額ともに安定している (十分な売上と利益が見込める)	・全ての施策の対象にしたい顧客 ・高付加価値訴求も試してみる
	次にダス TC	継続中だが間隔・金額に偏りがある (KCに及ばずも反応は期待できる)	・継続利用を目標にアプローチする ・レスポンス重視のアプローチが得策
	選びダス EC	1年以内の新客で初回購入だけ (継続か休眠か分岐点の顧客)	・経費効率重視でアプローチする ・予算が許す範囲で極力フォロー
	救いダス SC	1年超未購入だが復活の見込みあり (休眠掘り起こしなら最も効果的)	・経費効率重視でアプローチする ・廉価商品によるアプローチが賢明
	メールダス MC	1年超未購入で復活の見込み薄 (経費を投下すると損失が増える)	・何度やっても反応は期待薄 ・経費ゼロのメールフォローで十分

Before : お客様をセグメントしていない場合
レスポンスが低迷している



ダレニダス！

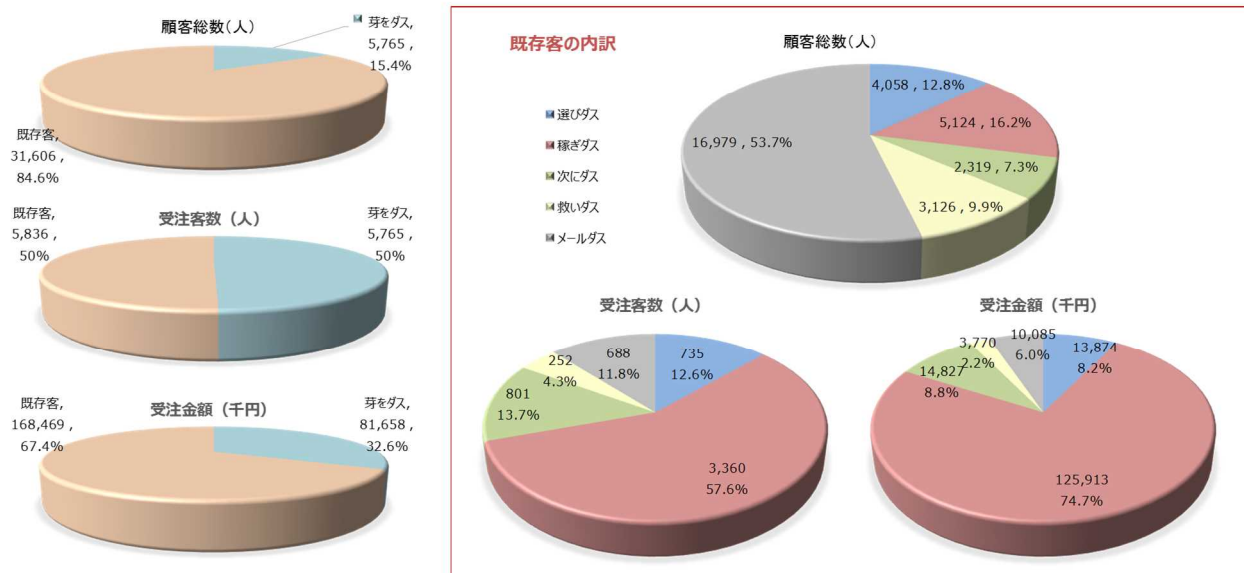
After : ダレニダス！でお客様をセグメントした場合
目的別にアプローチ



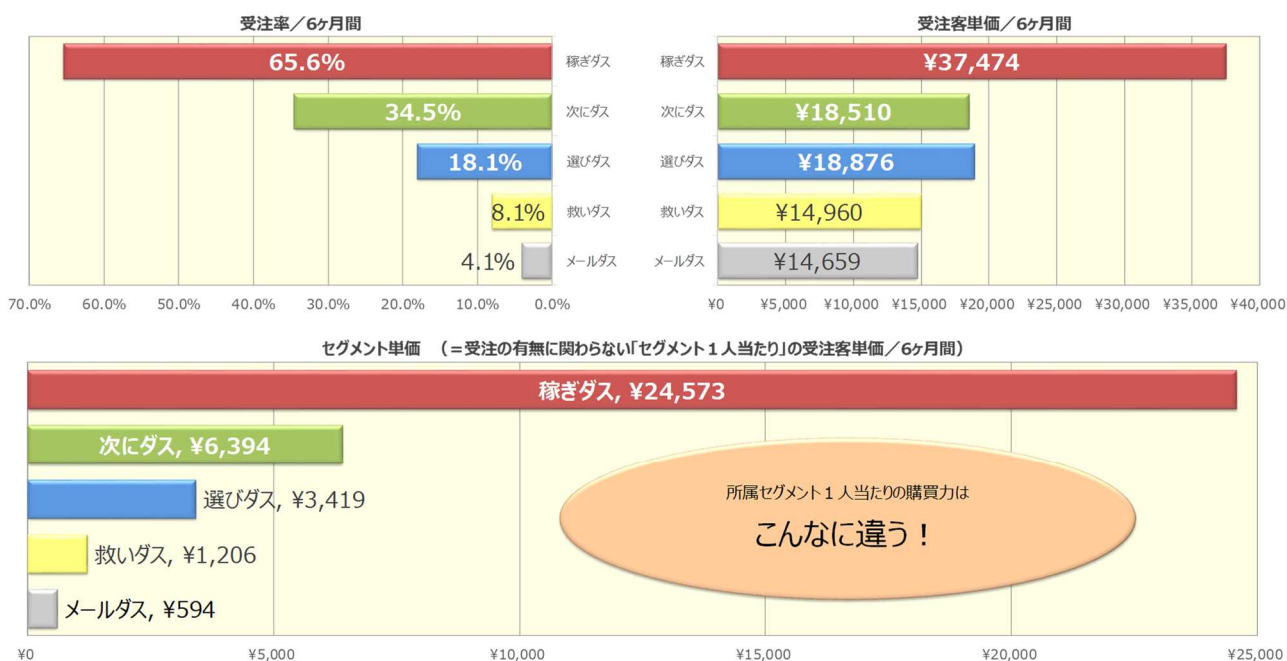
<レポート・イメージ> ※ 実際のレポートとは一部異なる場合があります

● 直近6カ月間のセグメント別実績

集計項目	新規客		既存客					小計	全顧客
	内、継続客	芽をダス	選びダス	稼ぎダス	次にダス	救いダス	メールダス		
顧客セグメント別 所属人数	1,312名	5,765名	4,058名	5,124名	2,319名	3,126名	16,979名	31,606名	37,371名
顧客セグメント別 受注客数	1,312名	5,765名	735名	3,360名	801名	252名	688名	5,836名	11,601名
顧客セグメント別 受注金額 (千円)	27,370	81,658	13,874	125,913	14,827	3,770	10,085	168,469	250,128



● 顧客セグメントの購買力差異



以上