

## アプリケーション機能概要

サーバーからインフラまで、24時間365日監視体制の「簡単・安心・便利」なSaaS環境で以下の機能を提供いたします。面倒なシステムの構築、運用管理などはすべてお任せ下さい。

### MD分析機能

- ・店舗間ベスト商品比較分析
- ・売上／粗利クロス分析
- ・売上変化分析・カテゴリー分析

### FSP分析機能

- ・優良顧客の特定と特徴把握分析
- ・購買変化分析
- ・ターゲット顧客の絞込み抽出

### CRM機能

- ・顧客嗜好分析・分類
- ・顧客ニーズに合った商品構成分析
- ・メーカーとのタイアップキャンペーン
- ・イベント効果検証

### 基本機能

タイムリーな状況把握と問題箇所特定の為のドリルダウン機能  
① 2期間比較分析 ② 店舗比較分析 ③ 推移分析

## 業務支援サービス概要

### 基本サービス

- ・本部スクール（3日程度）：サーバー環境設定後デモ画面を見ながら機能・活用方法を説明
- ・本部サポート：本部のご担当者様を中心にデータトラブルの対応

### アクションサービス

- ・DM/メール配信サービス  
顧客データ管理、チラシ/パンフレット制作、DM/メール配信のワンストップサービス
- ・HP/キャンペーンサイト制作サービス  
各種パックプラン、プロモーション周知や来店誘導用サイト制作
- ・プレゼント受発注管理代行サービス  
発注在庫管理など



### 現場教育支援サービス

- ・店長教育育成サービス  
MD・FSPの有効なアクションプランをツールのデータを活用し指導
- ・各店舗アプリケーション有効活用スクール  
各店舗を対象にデモ画面を見ながら機能・活用方法を説明
- ・本社スクールサービス定期プラン  
本社・本部にて定期的にデモ画面を見ながら機能・活用方法を説明



### ユーザサポートサービス

- ・店舗従業員向けコールセンター  
店舗従業員向け電話・メールの問合せ受付（指定先にエスカレーション）
- ・ヘルプデスク  
店舗従業員向け問合せ対応、FAQ・アプリケーション内容・技術的内容などに対応



### コンサルティングサービス

- ・売上コンサルティング  
小売専門のコンサルティングによる利益の取れるお店作り指導
- ・売上分析レポート  
分析に基づく定期レポートサービス
- ・店舗指示書発行代行サービス  
分析に基づく店舗への品揃え・発注指示の代行



## 安心してお任せ下さい

株式会社プラネットは、流通・小売業界向けサービスのエキスパートとしてPOSパッケージをはじめとした多くのシステム開発・販売、基幹業務・データセンターの運用、コールセンター・ヘルプデスクなどのサポートサービスで、お客様の業務をトータルにサポートしてまいりました。

流通・小売業界のノウハウ・業務実績を豊富に持つ弊社なら安心です。

・・・だからプラネット！！



VIANOSIは、企業様にとって極めて重要な資産を格納・活用するシステムとして、「ASP・SaaS安全・信頼性」に係る情報開示認定制度より高い安全性と信頼性を備えているASP (SaaS) サービスであるとの認定を頂きました。

【ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度】  
URL : <http://www.fmmc.or.jp/asp-nintei/>

## 株式会社プラネット

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-23-1  
情報処理本部  
TEL 03-3479-6771 FAX 03-3479-8678  
e-mail : [info@center24.jp](mailto:info@center24.jp)

<ツール開発元>

株式会社マザーシップ

〒424-0842 静岡県静岡市清水区春日1-8-14 共栄ビル3F  
TEL 054-355-0302 FAX 054-355-0303

小売業様向け POS データ分析・活用サービス（単品分析・顧客分析）

# Visual Action Note on SaaS

商品・顧客情報のシームレスな分析でCRM戦略を強力にサポート

単なる汎用データ分析ツールではなく、改善行動を起こす為の情報活用サービス



経営者

販売計画遂行状況管理と問題箇所の特定・トレンドの気づき



商品部・店舗

顧客ニーズに合った品揃えと発注精度のアップ・在庫の最適化



経営企画

効果をもたらすプロモーション支援と顧客のセグメント化・One to One 管理

情報のフル活用で  
利益の取れるお店作りを

株式会社プラネット  
<http://www.pnet.co.jp/>

# ニーズに合わせて、最適なITツールと業務支援を ご提供いたします

## 利益創出の最適化

- ◆ 顧客満足と利益のバランスがとれていない
- ◆ 適切な分析・アクションがとれる人材を育成したい
- ◆ 人材不足でマネジメント支援がないと戦略展開ができない

## PDCA サイクルの 迅速化

情報ツールと人的サポートの両輪で  
CRM 戦略を成功させる

## 優良顧客の 囲い込み

- ◆ 優良顧客を把握できていない
- ◆ 情報が実際のアクションに結びつかない
- ◆ 優良顧客の離反を防止したい

One to One で囲いこみ  
仮説・実施計画・検証

## FSP導入

## 店舗の見える化

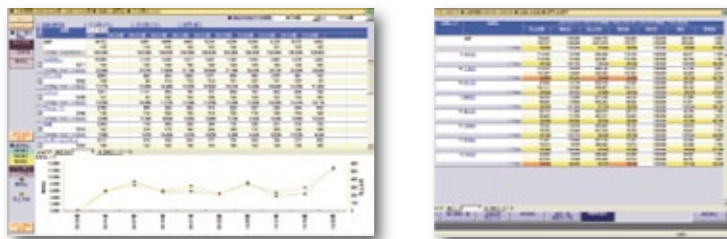
- ◆ 店舗毎の特性がわかっていない
- ◆ 分析作業に時間がかかっていてタイムリーな状況判断ができない
- ◆ 在庫管理があいまいで、機会ロス・在庫ロスが多い

経営者・商品部・店舗で情報一元管理  
発注精度のアップと欠品管理

## ベーシックプラン

- POSデータを分析し、顧客ニーズに合った品揃えと在庫管理の最適化のために！
- 必要最低限の機能をリーズナブルな価格でご提供
- 導入教育と本部サポートが付く安心プラン
- 連携可能な基幹業務系パッケージ有り

### ドリルダウンで問題箇所を具体化し原因を確定する



### 他店舗情報、売上変化に合わせて素早く扱い商品をチェンジ

売上金額、粗利益、売上点数でクロスABC分析を行い各ボックス毎の特徴にあわせ商品の陳列を検討



## シルバープラン

- 販売計画達成の為の遂行状況と問題箇所の特定
- 経営企画の効果をもたらすプロモーション支援(仮説・検証)顧客のセグメント化、One to One 管理、トレンドの気づきのために
- 分析後の売上を伸ばすアクションもワンストップでサービス提供

- ・ DM・メール配信サービス
- ・ HP・キャンペーンサイト制作サービス
- ・ プレゼント受発注管理代行サービス

### お客様の店への貢献度を調べ正確に優良顧客を把握する

購入金額、来店回数、最新来店日、以外にも粗利貢献度、購入の偏り傾向、特売購入率などで優良顧客を決定



### お客様(地域)の購買の変化(トレンド)を素早く掴み対策を行なう



購入金額や来店回数が急に落ち込んできたお客様を随時把握し、原因分析やアンケート調査を適時に行なう事で離反するお客様を減らす事が可能

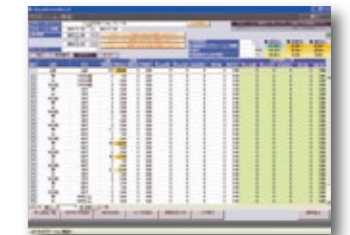
## ゴールドプラン

- 商品・顧客情報のシームレスな分析でCRM戦略を強力にサポート
- 単なる情報ツールの導入に留まらず、小売コンサルティングと人材育成・サポートの両面からマネジメント支援を実施
- 小売・流通業のプロだから出来る知的支援サービス

- ・ コンサルティングサービス
- ・ 現場教育支援サービス
- ・ ユーザーサポートサービス

### プロモーション等の結果検証を行う

プロモーションを実施後の顧客の稼働率を色々な角度から調べ次のプロモーションに活かす



### お客様の関心事項、趣向を把握し店作りに活かす



優良顧客を高級志向グループ、健康志向グループ、鮮魚の購入がないグループ、特売中心顧客で来店日数が多いグループ、メタボ関連商品の購入が多いグループ、などグループ別に管理・分析が可能