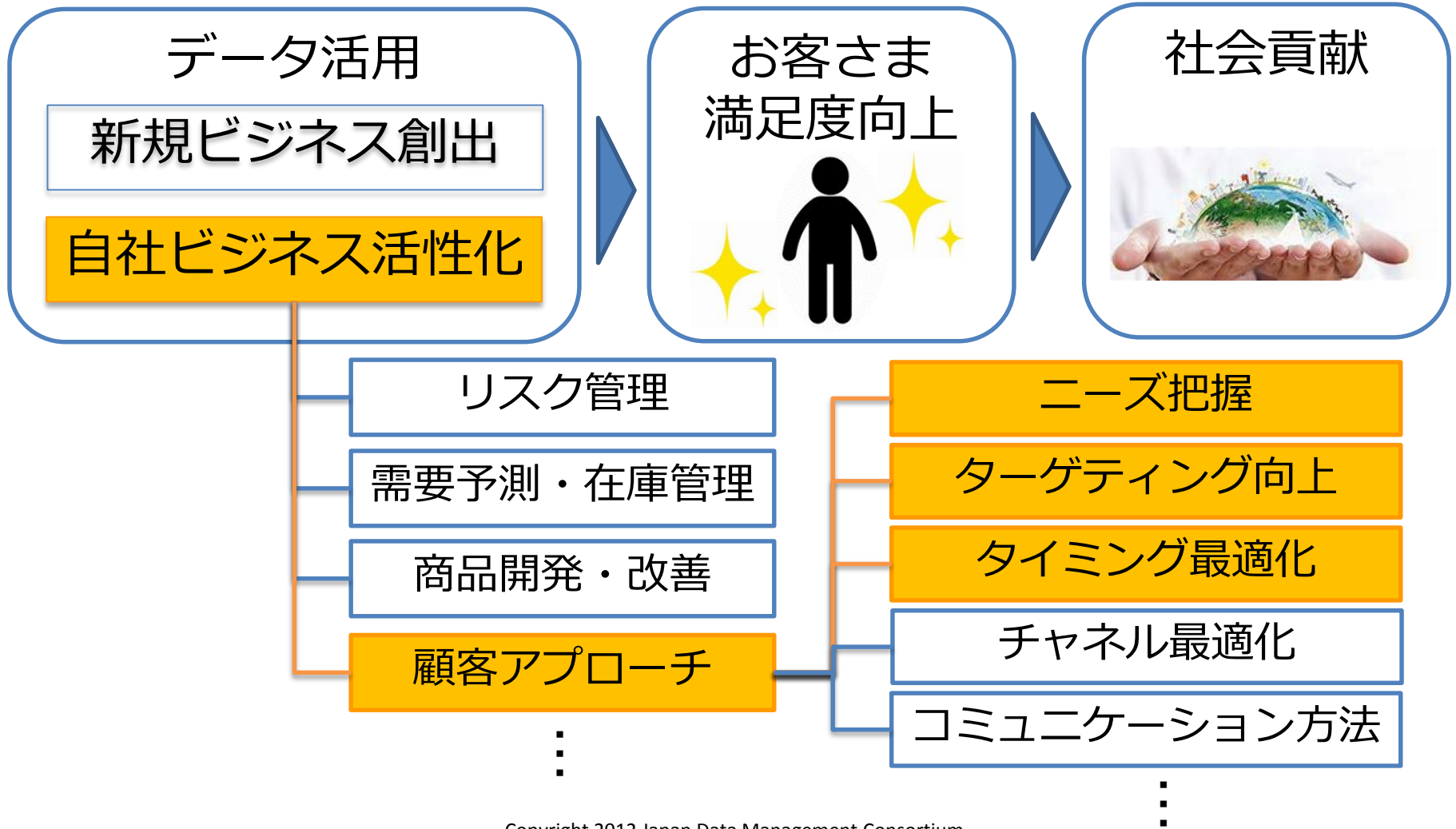


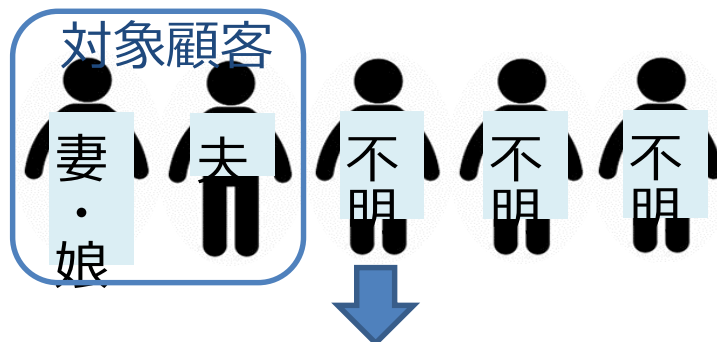
研究目的

- 自社ビジネスの活性化、特に、自社のお客さまのニーズ把握により適切なタイミングでアプローチするための外部データ活用を検討



- 自社課題を解決するために、自社データで不足する情報を把握し、オープンデータや他社データとのエクスチェンジにより捕捉

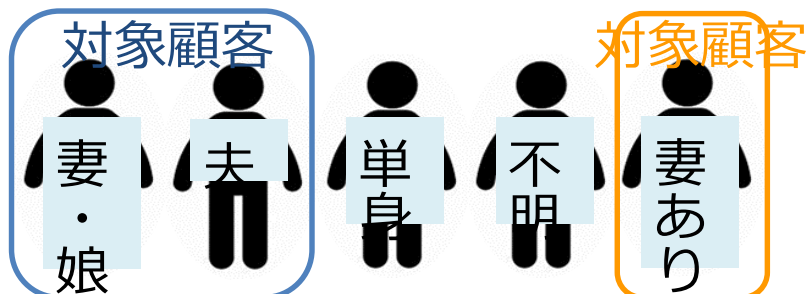
課題：架空企業A社は家族向けプランを充実させたいが、自社データではお客さまの家族情報が不足。



オープンデータ・他社データエクスチェンジによる捕捉



結果：お客さまの潜在ニーズを把握し、効果的なアプローチが可能に！



- 企業間のデータエクステンションを活性化することで、
自社ビジネスの活性化に加え、社会貢献にも繋げていきたい

(アイデア例) 地方に住む高齢者の安心見守りサービス
エクステンションデータ：小売店舗POSデータ × 金融機関ATM情報
サービス：高齢者の日常行動パターンを把握
→行動に変化があると遠く離れた家族へ通知

地方に住む高齢者



顧客同意を取得した
小売業や金融業のデータを活用



離れて住む家族



第三者提供同意に応じ、
行動変化をいち早く通知

- 自社のお客さまへ効果的にアプローチするため、自社データ + 外部データ（オープンデータや他社データ）の活用を検討

データ活用範囲

自社データ



オープンデータ

- ・ 無料ソース
- ・ 有料ソース



他社データ

- ・ 個人情報
- ・ 匿名加工情報
- ・ 統計データ

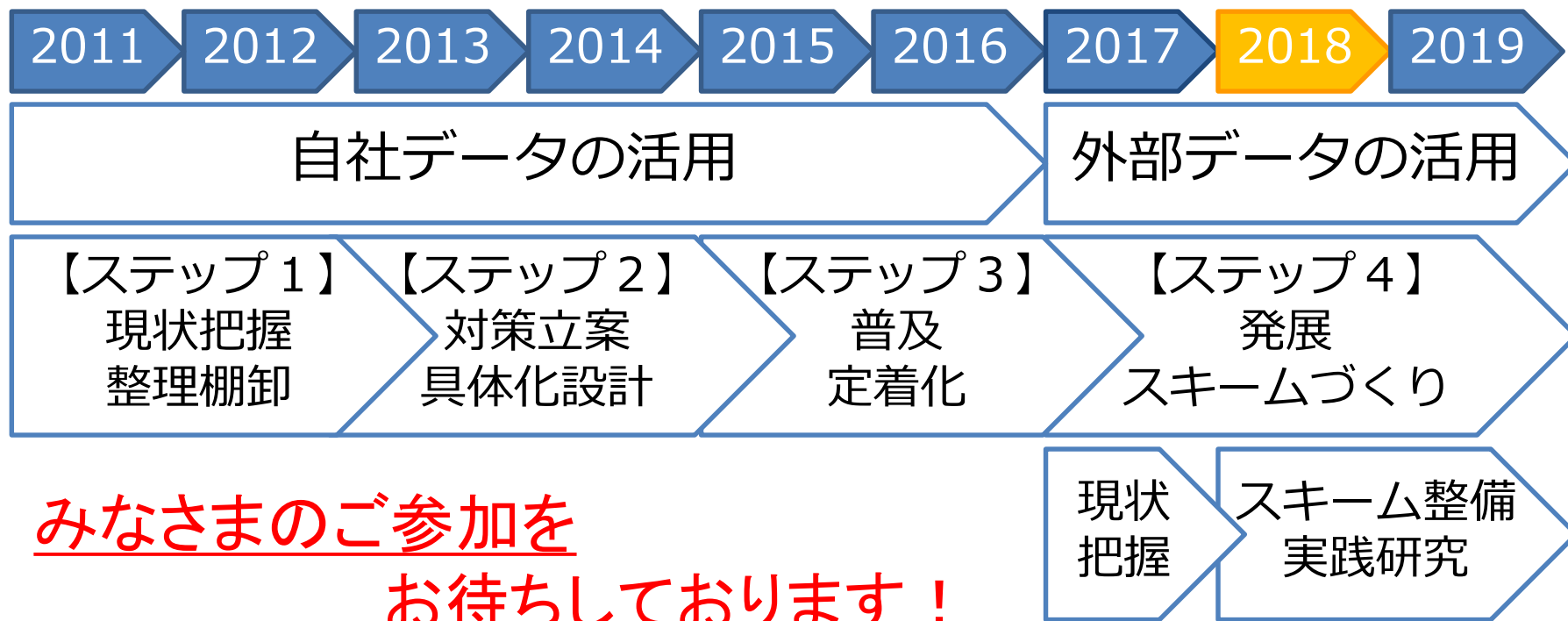


2018年度の取組み



- 2018年度も自社データ+外部データによる効果的なマーケティングアプローチ研究のうち、企業間のデータエクステンジについてさらに深堀研究を実施予定

顧客行動分析による実践的なデータマーケティングのアプローチ研究



みなさまのご参加を
お待ちしております！