



顧客情報活用システム



DCMSTORE-CRM

ターゲティングから実行・評価までをシームレスに実現

高速メモリDBを基盤としたレシートデータの徹底活用

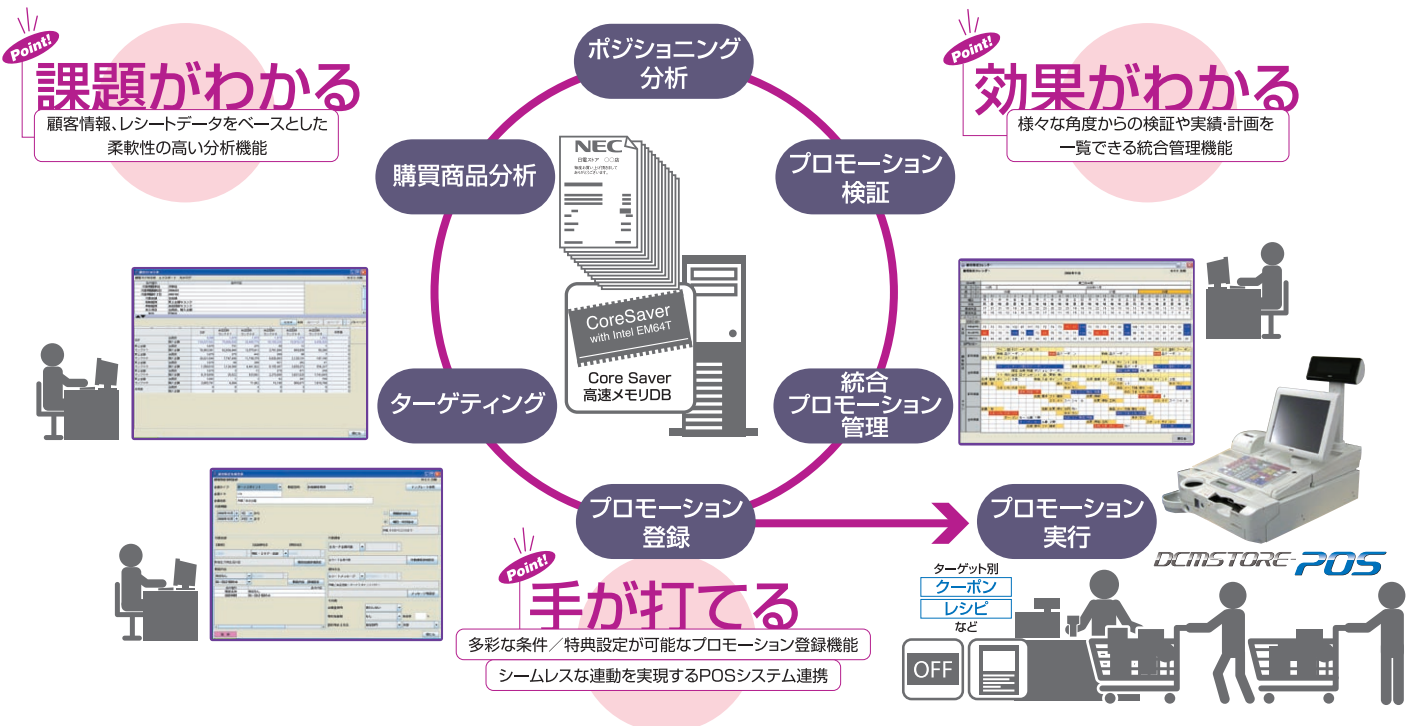
ターゲットを明確にした多彩なプロモーションによる効果の向上

統合プロモーション管理による投資効率の向上

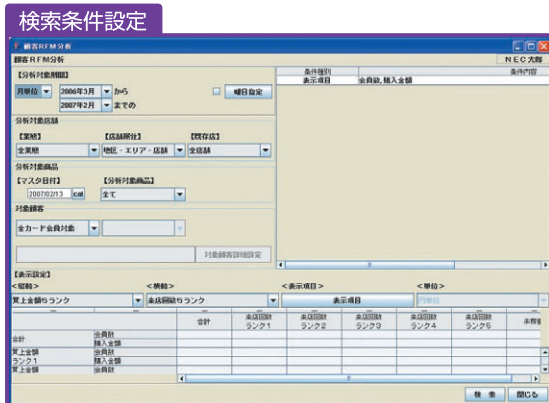


分析だけで終わっていませんか？

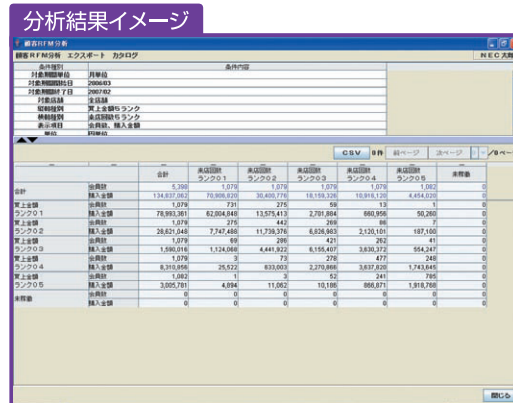
顧客情報をベースとしたターゲティングから
プロモーションの実行まで、一気通貫に支援します。



顧客のポジショニング分析から顧客購買商品分析まで、顧客戦略の立案やCRM施策実行のための柔軟性の高い情報を提供



高速メモリDBを基盤としたレシートデータ活用により柔軟な対象条件設定やパラメータ設定が可能。用途や目的に応じた分析を提供。



分析メニュー遷移やCSV出力、ターゲティングした顧客グループを分析などに活用する「顧客マイリスト」など、豊富な機能を装備。

機能一覧

顧客RFM
分析

顧客デシルランク
分析

顧客パラメータランク
分析

顧客年代
分析

顧客購買傾向
分析

顧客期間併売
分析

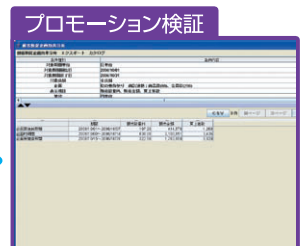
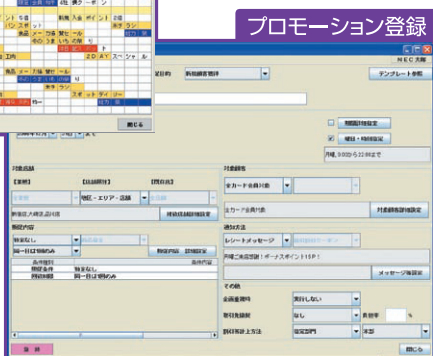
顧客分析と連携する多彩なプロモーションにより効果の最大化を、様々なプロモーションの統合的な管理により最適化をサポート



POSレシートなどを利用したクーポンや販促メッセージなどのプロモーション登録機能。多彩な条件、特典設定や標準的なプロモーションのテンプレート化、CRM分析によるターゲット選定からのワンクリック起動など、登録業務を強力に支援。

プロモーションの実績、予定を52週間カレンダーで一覧。CRM系や従来のインプロ、チラシなどのMD系を一元的に管理。顧客視点／商品視点、プロモーション全体の最適化を支援。

プロモーション登録



プロモーションの利用率などの実績やプロモーション実施前、期間中、実施後の売上変化、顧客属性別の分析などによりプロモーション効果を検証。

機能一覧

プロモーション
情報登録

統合プロモーション
管理

プロモーション効果
分析

顧客管理

ポイント管理

DCMSTORE-POS
連携

●本カタログの社名、商品名は各社の商標または登録商標です。CoreSaverは、株式会社数理技研のメモリDB技術です。●本製品(ソフトウェア含む)が、外国為替及び外国貿易法の規定により、規制貨物等に該当する場合は、日本国外に持ち出す際には日本国の輸出許可申請書等必要な手続きをお取りください。●本カタログに掲載された製品の色は、印刷の都合上、実際のものとは多少異なることがあります。また、改良のため予告なく形状、仕様を変更することがあります。

お問合せは

NEC 流通・サービス業ソリューション事業本部へ

TEL 03-3456-6169

E-mail info@dcmstore.jp.nec.com

日本電気株式会社

〒108-8001 東京都港区芝5丁目7-1 (NEC本社ビル)

Dynam*ic* Collaboration
柔軟なコラボレーションによる、動的で活力のあるビジネスを