

3rd パーティデータによる更なる顧客理解の深化（分析）

自社の持つ顧客データと3rdパーティデータを掛け合わせて優良顧客のデモグラフィックデータを把握。
顧客の実行動やインサイトを検証し、効果的なアプローチ推進を実行。

データ連携

分析・施策での活用

クライアント様

会員データ

行動データ

ドコモ

行動データ

心理的データ

③潜在顧客

1億人
会員

①

②

既存顧客

dポイントクラブ会員
(dポ会員)

①お客様会員かつdポイントクラブ会員

優良顧客のデモグラをdポ会員データで補完、検証を行い、リタゲ広告など活用する。

②dポイントクラブ会員内の見込み顧客

優良顧客のデモグラ分析①からセグメントを作成し類似のデモグラを持つ見込み顧客に効率的にアプローチ

③潜在顧客

インテージ社の調査や既存会員&dポ会員を拡張させることによる高校配信でアプローチ