



PRESS RELEASE

平成22年4月16日

オプト、インターネット通販事業者向け顧客分析レポートの提供を開始

リリースサマリー

- ・ インターネット通販事業者向け顧客分析レポートの提供を開始
- ・ 受注データを元に顧客属性や売上動向などを分析・可視化
- ・ フォーマットの定型化により低価格での提供を実現化

株式会社オプト（本社：東京都千代田区、代表取締役社長CEO：鉢嶺 登、証券コード2389、以下オプト）は、インターネット通販（以下、EC）事業者の顧客分析サポートを目的とした「アナライズレポート ライト」の提供を4月16日より開始します。

EC 市場の規模は2009 年度に65,000 億円を突破し、2014 年度には120,000 億円に達する見込みであり（株式会社野村総合研究所 予測）、今後も順調な拡大が予想されています。しかしながら、消費者の購買頻度は増加しているものの購買単価は低下傾向にあるなど1 社あたりの売上の伸びは踊り場にきている現状です。このような状況を受け、特に既存顧客の維持のため、その消費行動等に対する分析を重要視する事業者が増えています。これらのニーズに応えるため、オプトではEC 事業者向け総合的支援サービス「EC コンシェルジュサービス」を拡充し、受注データを元に顧客属性や売上動向などを分析・可視化した「アナライズレポート ライト」の提供を開始します。多くの上位EC 企業に対して顧客分析を提供してきたノウハウを活かしつつ、レポートフォーマットの形式を定型化することで、より多くの事業者にご利用いただけるよう低価格での提供を実現しました。顧客分析に精通したアナリストによる解説をつけた分かりやすいレポートとなっています。

【「アナライズレポート ライト」の概要】

販売ターゲット

EC 事業者、またはEC 事業への参入を計画している事業者等

サービス概要

受注データを元に顧客属性や売上動向などを分析・可視化するもの

サービス種別

(1) 顧客分析×RFM分析レポート

- ・ KPI 推移（ROI、売上、客数、客単価等）



PRESS RELEASE

- ・ 属性別比較（性別、年代、新規/リピーター等）
 - ・ RFM分析（ 1 ）（RFMスコア×年代比較、性別比較、年代性別比較等）
- (2) 顧客分析×RFM分析×商品分析レポート
- ・ KPI 推移（ROI、売上、客数、客単価等）
 - ・ 属性別比較（性別、年代、新規/リピーター等）
 - ・ RFM分析（RFMスコア×年代比較、性別比較、年代性別比較等）
 - ・ 購入商品分析

(1)(2)とも、1 レポートあたり50,000 レコード・6ヶ月分のデータを元に分析
費用

- (1) 顧客分析×RFM分析レポート：5 万円/1 レポート
- (2) 顧客分析×RFM分析×商品分析レポート：10 万円/1 レポート

（ 1 ）RFM分析

顧客一人一人に関して、最新購買日（recency）、累計購買回数（frequency）、累計購買金額（monetary）の3つの観点から指標化する分析手法。

オプトでは、本サービスによりEC事業者の収益拡大およびEC市場の成長に貢献できるものと考え、初年度50社への提供を目指します。

以上

〔「EC コンシェルジュサービス」について〕

インターネット通販事業者向け総合的支援サービス。WEB サイト構築、CRM、フルフィルメント(商品の発注から決済、ピッキング、配送までのトータル業務)などバックヤードツールやシステムの最適なプランニング(コンシェルジュプラン)、WEB プロモーションの実施(プロモーションプラン)、受注データの分析・レポートイング(アナライズプラン)、ECコンサルタントを派遣(コンサルティングプラン)など、EC事業者の事業収益最大化をサポートするサービスです。

〔株式会社オプトについて〕

オプトはお客様のインターネット上でのマーケティング活動をお手伝いする「e マーケティングカンパニー」です。「売上に直結するe マーケティング」をコンセプトに、お客様のマーケティングROI(費用対効果)を最



PRESS RELEASE

大化します。

URL <http://www.opt.ne.jp/>

[本件に関するお問い合わせ先]

「EC コンシェルジュ」導入に関するお問い合わせ

株式会社オプト EC 支援本部

e-mail) ec-info@ml.opt.ne.jp

報道に関するお問い合わせ

株式会社オプト 広報担当 中山

TEL) 03-3219-7655