

購買履歴活用を支援

大日本印刷 スーパー向けサービス

大日本印刷は食品スーパー的に活用できる新たな支員番号を記録できるPOS
パーが会員データを効果援サービスを始める。会S(販売時点情報管理)

レジから会員番号と購買履歴データを収集し、食品スーパーが同データを分析して来店客に応じた売り場作りや見込み客に向けたチラシ作りができるようにする。スーパー

の商品企画や店舗部門の活用を見込む。サービス名称は「ID-POS活用支援サービス」。会員カードやポイントカードの会員番号(ID)と購買履歴を一元管理するID-POSのデータを、効果的に収集・分析・活用できるようにするサービスだ。

大日本印刷の子会社で食品スーパー向けの販促支援を手がけるアットテール(東京・品川、上田健司社長)を通じて提供される。流通業向けシステム開発・販売のデータコム(仙台市、小野寺修一社長)のデータ分析システムを使う。

例えば先月比で購買金額が落ちた顧客や特定顧客の買わなくなった商品を抽出。該当する顧客がレジで支払いをする際、クーポンを提供して購買を促す。あるいは缶詰の購入者の世代を分析して、高齢者に人気の小容量缶を手に取りやすい棚の場所に配置する、などが可能だ。各施策の効果もID-POSのデータを分析して検証可能。新サービスの料金は月額300万円から。