

R F M分析

いいお客様 P r o V 5
いいお客様 P r o 3 6 5 V 5

操作マニュアル



Ozsystem RFM分析Pro (BUNM0101) V6.00

オススメ RFM分析
いいお客様Pro

	分析処理	DM印刷
	デシル分析	DM準備
	RFM分析 RF,RFMF分析は、RFM分析の パラメータで指定して分析します。	DM印刷
	ABC分析	
	引き上げ率	
	CPM分析	
	補助処理(MDB,CSV処理)	保守
	補助処理メニュー	操作マニュアルの表示 操作マニュアルの表示にはAdobe Acrobat Reader(アドビアクロバットリーダー)が必要です
		サンプル出力見本
		いいお客様Proについて
		ユーザ登録 お問い合わせ

Esc: 前画面

Ozsystem RFM分析Pro (BUNM1001) 保守メニュー

このメニューの処理は、DM及びメールデータについての処理です。

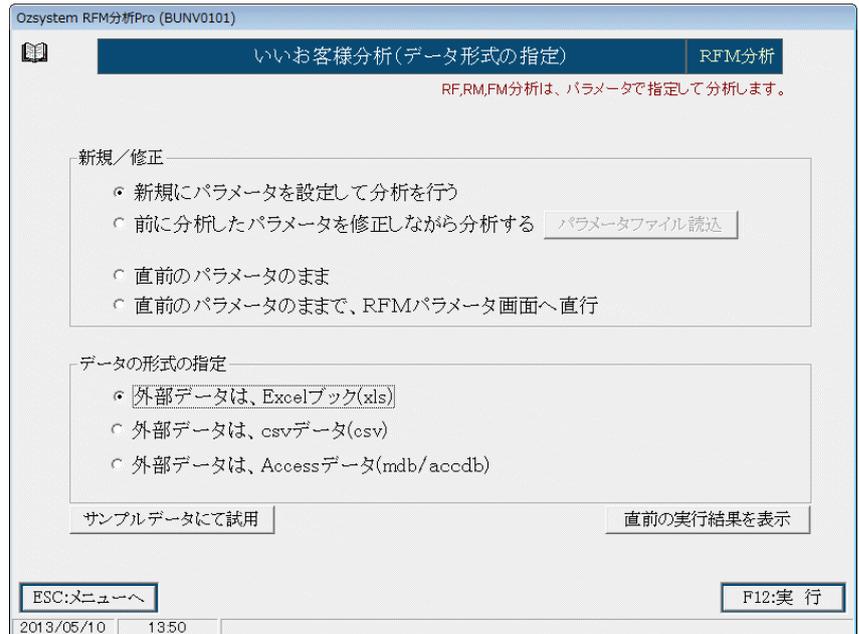
データのバックアップ
データフォルダの変更 データの復元

Esc: 戻る

いいお客様Proにバンドルされている
エスコートについては、別マニュアルを参照してください。

R F M	分析	3
R R F M	分析	:(外部ファイル名の指定)	5
R R F M	分析	:(対象シートへの指定: E x c e lデータの場合)	7
R R F M	分析	:(対象シートの指定: C S Vデータの場合)	8
R R F M	分析	:(対象テーブルの指定: A c c e s sデータの場合)	9
R R F M	分析	:(フィールドの指定)	10
R R F M	分析	:(R F Mパラメータ設定)	12
※集計	方法	12
※R R F M	分析	パラメータ	12
※R R F M	分析	パラメータのシミュレート	16
※R R F M	分析	パラメータのシミュレートの流れ	17
※R R F M	分析	でグループ分け	19
※R R F M	分析	でグループ分けのシミュレート	21
※出力	物の選択	22
※グループ	履歴について	23
※購買	日について	23
R F M	分析	:(分析結果ブック名の指定)	24
参考	: R F M分析とは	25
デシ	ル分析	27
デシ	ル分析	とは	27
デシ	ル分析	:(外部ファイル名の指定)	28
デシ	ル分析	:(対象シートへの指定: E x c e lデータの場合)	29
デシ	ル分析	:(対象シートの指定: C S Vデータの場合)	30
デシ	ル分析	:(対象シートの指定: A c c e s sデータの場合)	31
デシ	ル分析	:(フィールドの指定)	32
デシ	ル分析	:(出力設定)	34
デシ	ル分析	:(分析結果ブック名の指定)	35
ABC	分析	36
ABC	: 分析とは	36
ABC	分析	:(外部ファイル名の指定)	37
ABC	分析	:(対象シートへの指定: E x c e lデータの場合)	38
ABC	分析	:(対象シートの指定: C S Vデータの場合)	39
ABC	分析	:(対象シートの指定: A c c e s sデータの場合)	40
ABC	分析	:(フィールドの指定)	41
ABC	分析	:(ランクの指定)	43
ABC	分析	:(出力設定)	44
ABC	分析	:(分析結果ブック名の指定)	45
引き	上げ率分析	46
引き	上げ率分析	とは	47
引き	上げ率分析	:(外部ファイル名の指定)	48
引き	上げ率分析	:(対象シートへの指定: E x c e lデータの場合)	49
引き	上げ率分析	:(対象シートの指定: C S Vデータの場合)	50
引き	上げ率分析	:(対象シートの指定: A c c e s sデータの場合)	51
引き	上げ率分析	:(フィールドの指定)	52
引き	上げ率分析	:(出力設定)	54
引き	上げ率分析	:(分析結果ブック名の指定)	55
C P M	分析	56
C P M	分析	とは	57
C P M	分析	:(外部ファイル名の指定)	58
C P M	分析	:(対象シートへの指定: E x c e lデータの場合)	59
C P M	分析	:(対象シートの指定: C S Vデータの場合)	60
C P M	分析	:(対象シートの指定: A c c e s sデータの場合)	61
C P M	分析	:(フィールドの指定)	62
C P M	分析	:(C P Mパラメータの設定と出力設定)	64
C P M	分析	:(分析結果ブック名の指定)	65
テン	プレート	66
保守		67
お	問い合わせ	68
D M	印刷	69
D M	準備	:(D M番号指定)	70
D M	準備	:(対象分析結果ブックの指定)	71
D M	準備	:(項目の指定)	72
D M	準備	:(件数確認)	73
D M	準備	:(データ内容の確認)	74
D M	準備	:(予定数設定確認)	75
D M	印刷	:(D M番号指定)	76
D M	印刷	:(印刷設定)	77
D M	印刷	:(タックシール設定)	78
D M	/メール	データのバックアップ	79
D M	/メール	データの保守: データフォルダの変更	80
D M	/メール	データの保守: データの復元	80

RFM分析



RFM : 分析とは

RFM分析は、お客様のこれまでの行動を下記の3つに分類してランク分けを行い、
拡販のための行動を、コスト・時間・労力を少なく効果的に行うためのものです。

- ・ 最近買ってくれたお客様
- ・ よく買ってくれるお客様
- ・ これまでの購入金額の多いお客様

この考え方に基づいた3つの視点を、次のようにR、F、Mという文字で表します。

- R Recency (リセンシイー)・・・最終来店日 (直近の購入日)
- F Frequency (フリクエンシイー)・・・利用回数
- M Monetary (マネタリイー)・・・購入金額

そして個々のお客様にR、F、Mそれぞれのランク付けを行い、3つのランクの組合せで分類
します。RFM分析は、このような方法でお客様をランク分けして、それぞれのランクに合わ
せて、効果的な拡販のための行動を行うためのものです。

本パッケージでは、R、F、Mをそれぞれ5段階のランクに分類し、そのランクの組み合
わせでグループ分けする事により、行っています。P. 25 参照参照

RF、RM、FM分析 (2次元クロス集計) とは

RFM分析の3つのパラメータのうち2つのみでランク付けを行います。
パラメータの設定が少なく、分析結果が見やすくなります。
2次元クロス集計は、RFM分析のパラメータ指定画面で指定します。

操作手順

※新規/修正部分を選択します。

※データ形式の指定を選択します。

いいお客様 P r o は、Excel2000以上のエクセルブックまたはCSV形式のファイル、Access MDB型式及びAccess accdb形式をサポートしています。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

パラメータファイル読込

で保存したパラメータを読み込むことができます。

直前の実行結果を表示

前回の結果をExcelを起動して表示します。

サンプルデータにて試用

**で内蔵しているサンプルデータを使用できます。
各種パラメータも自動設定されますので
最初はこの機能で体験してください。**

サンプルデータの形式は、3種類を用意していますので、該当のデータをお使いください。

(BUNV0102)

📖 サンプルデータの形式を指定して、F12:次へ をクリックしてください。

- 外部データは、Excelブック(xls)
- 外部データは、csvデータ(csv)
- 外部データは、Accessデータ(mdb)

外部データが、Excelブック(xls)の場合

- マインドキュメントに下記2つのファイルが作成されます。
サンプル_顧客情報.xls サンプル_購買情報.xls
- サンプルデータ用のパラメータが次画面以降に設定されています。
そのまま次へをクリックしていき処理を進めてください。
- パラメータ画面最後の分析結果のファイル名はマインドキュメントの下記ファイル名になっています。
サンプル_分析結果.xls

外部データが、CSVデータ(csv)の場合

- マインドキュメントに下記2つのファイルが作成されます。
サンプル_顧客情報.csv サンプル_購買情報.csv
- サンプルデータ用のパラメータが次画面以降に設定されています。
そのまま次へをクリックしていき処理を進めてください。
- パラメータ画面最後の分析結果のファイル名はマインドキュメントの下記ファイル名になっています。
サンプル_分析結果CSV.xls

外部データが、Accessデータ(mdb)の場合

- マインドキュメントに下記ファイルが作成されます。
サンプル_顧客.MDB
- サンプルデータ用のパラメータが次画面以降に設定されています。
そのまま次へをクリックしていき処理を進めてください。
- パラメータ画面最後の分析結果のファイル名はマインドキュメントの下記ファイル名になっています。
サンプル_分析結果MDB.xls

ESC:中止 F12:次へ

RFM分析：(外部ファイル名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0111)

いいお客様分析(外部ファイル名の指定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > パラメータ指定 > 出力選択ブック名の指定

購買金額の存在場所

購買金額は顧客情報にある 購買金額は購買情報にある

外部データ1(顧客情報)

分析を行いたいデータを指定します。(顧客情報) 最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.XLS

外部データ2(購買情報)

購買情報が別ファイル又は別シートにある場合に指定。顧客情報に購買情報がある場合は不要。 最近使ったファイルから設定 F8:参照

C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_購買情報.XLS

ESC:前画面へ F12:次へ

2013/05/10 13:51

顧客情報：お客様の属性（お客様番号・お名前・住所等）のデータ
購買情報：お客様の購買の記録

- 1つのファイルに顧客情報と購買情報がある場合は
購買金額は顧客情報にあるを選択してください。
- 2つのファイルに顧客情報と購買情報が分かれている場合は
購買金額は購買情報にあるを選択してください。
 - ・外部データがExcelブックで、1つのブックに顧客情報のシートと購買情報のシートがある
 - ・外部データがAccess MDBで、1つのファイルに顧客情報のテーブルと購買情報のテーブルがある場合も購買金額は購買情報にあるを選択してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

最近使ったファイルから設定 で、使用履歴から選択する事ができます。

外部データが**Access MDB** の場合、下記画面が表示される場合があります。

必要なライブラリが存在しません。ダウンロードし、インストールしてください。
<http://www.microsoft.com/ja-jp/download/details.aspx?id=13255>

1) 上記 url をクリック
2) マイクロソフトダウンロードセンターが表示されます。

簡単な説明

バージョン: 1 発行日: 2010/05/10
言語の変更: 日本語

このダウンロードのファイル
このセクションのリンクは、このダウンロードで使用可能なファイルに対応しています。選んだファイルをダウンロードしてください。

ファイル名	サイズ	
AccessDatabaseEngine.exe	25.7 MB	↓をクリック ダウンロード
AccessDatabaseEngine_X64.exe	28.3 MB	ダウンロード

3) AccessDatabaseEngine.exe 右横のダウンロードボタンをクリック
4) 実行して、インストール

この場合は、画面の指示に従って、必要なファイルを マイクロソフトのホームページからダウンロードしてください。

RFM分析：(対象シートの指定：Excelデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0121) V4.30

いいお客様分析(対象シートの指定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > **対象シートの指定** > フィールドの指定 > パラメータ指定 > 出力選択 > ブック名の指定

外部データ1(顧客情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.XLSX

対象シート **お客様情報**

先頭行をタイトル行として扱う
 タイトル行数 1

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	355575
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	795695

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買情報.XLSX

対象シート **購買履歴**

先頭行をタイトル行として扱う
 タイトル行数 1

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	B00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00290	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/06/09 7.50

※顧客情報、購買情報の対象データがあるシート名を指定してください。

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

データの先頭行がタイトルの場合は、

先頭行をフィールド名として扱う をクリックして、チェックを入れてください。

RFM分析：(先頭行の指定：CSVデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0131) V4.30

いいお客様分析(先頭行の指定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > **先頭行の指定** > フィールドの指定 > パラメータ指定 > 出力選択 > ブック名の指定

外部データ1(顧客情報)
 C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数 1

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	355575
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	725625
0000009	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	188692
0000010	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	744573

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_購買情報.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数 1

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	B00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00290	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541
0000001	C00208	2013/02/20	9943
0000001	D00343	2012/11/01	9388
0000001	D00313	2012/06/09	9331

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/06/09 7:51

- ※ 先頭行をフィールド名として扱う
- データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

RFM分析：(対象テーブルの指定：Accessデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0141)

いいお客様分析(対象テーブルの指定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > **対象テーブルの指定** > フィールドの指定 > パラメータ指定 > 出力選択 ブック名の指定

外部データ1(顧客情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客.MDB

対象テーブル **お客様情報**
購買履歴

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092

外部データ2(購買情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客.MDB

対象テーブル **お客様情報**
購買履歴

キー1	キー2	購買日	購買額
0000001	0001	2012/04/13	3326
0000001	0002	2012/05/14	24781
0000001	0003	2012/11/28	9872
0000001	0004	2012/05/29	16174
0000001	0005	2012/11/11	24758

ESC:前画面へ F12:次へ

2013/05/10 13:52

※顧客情報、購買情報の対象データがあるテーブルを指定してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

RFM分析：(フィールドの指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0201) V2.60

いいお客様分析(フィールドの指定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > **フィールドの指定** > パラメータ指定 > 出力選択 > ブック名の指定

キーの指定(お客様が一意に特定できるキーの指定)

サンプル_顧客情報.XLS (お客様情報) サンプル_購買情報.XLS (購買履歴)

キー1 = キー1

購買金額フィールド/購買日の指定

C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買情報.XLS (購買履歴) 抽出指定を行う。

金額指定 単価×数量指定 抽出指定画面表示

購買額 ×

購買日 購買日

購買情報にキーのある顧客情報のみを対象とする。

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	26240
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	23878
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	82283
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	63521
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	55209

キー1	キー2	購買日	購買額
0000001	0001	2012/04/13	3326
0000001	0002	2012/05/14	24781
0000001	0003	2012/11/28	9872
0000001	0004	2012/05/29	16174
0000001	0005	2012/11/11	24758
0000001	0006	2013/03/18	6262
0000001	0007	2013/03/10	15588
0000001	0008	2013/03/05	18106

ESC:前画面へ F12:次へ

2014/11/14 10:53

※お客様を特定できるキーのフィールドを指定してください。

※顧客情報、購買情報が分かれている場合は、結びつけができるようキーの指定をしてください。

※データ上の購買金額が金額として記録されているか、単価×数量 という形で記録されているかを選択してください。

※購買日を指定してください。

※F12:次へをクリックして処理を進めます。

←別窓で表示

をクリックすると、

表示

テキスト形式で表示(高速)

Excelで表示

が表示されます。

各ボタンでデータ内容がすべて表示されます。

※ワンポイント

抽出指定を行う。

抽出指定画面表示

データを絞り込むこともできます。
チェックを入れると、ボタンが使用できるようになります。

例えば、サンプルデータでは、購買情報はサンプル_購買情報.XLSにありますので
下記のような画面が表示されます。

キー1	キー2	購買日	購買額
0000001	0001	2012/04/13	3326
0000001	0002	2012/05/14	24781
0000001	0003	2012/11/28	9872
0000001	0004	2012/05/29	16174
0000001	0005	2012/11/11	24758
0000001	0006	2013/03/18	6262
0000001	0007	2013/03/10	15588
0000001	0008	2013/02/05	19106
0000001	0009	2012/09/09	14541
0000001	0010	2013/02/20	9943
0000001	0011	2012/11/01	9388
0000001	0012	2012/06/09	9331
0000001	0013	2012/06/09	15755
0000001	0014	2013/03/07	23533

商品を特定できるフィールドを指定し、その内容を抽出条件に指定すれば
指定した商品のみを分析対象にする事ができます。

抽出条件は、

- ・ 指定文字を含む
その指定文字がどこかに指定されていれば抽出されます。
0002を指定した場合
0002000 ---> 0002を含むので抽出されます。
0001000 ---> 0002を含まないので抽出されません。(対象データとはなりません)
- ・ 指定文字と一致
その指定文字が完全に一致すれば抽出されます。
0002を指定した場合
0002 ---> 0002と完全に一致するので抽出されます。
0002000 ---> 0002では無いので抽出されません。
- ・ 指定文字と一致(範囲指定)
指定文字と一致でその範囲を指定する事ができます。

指定は、3つまで行う事ができます。

購買情報にキーのある顧客情報のみを対象とする。

にチェックを入れると
購買データにない、顧客情報は無視し、購買データのある顧客のみで分析を行います。
RFM値の計算には無関係ですが、購買のあったお客様のみを顧客一覧に出力する事ができます。

RFM分析：(RFMパラメータ設定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0351) V2.50 体験版

いいお客様分析(パラメータ設定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > **パラメータ指定** > 出力選択 > ブック名の指定

C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買情報.XLS (購買履歴)

集計方法 RFM分析 2次元クロス集計 RF分析 RM分析 FM分析

RFM分析パラメータ

ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1
R 80 日以内	60 ランク5超日以内	90 ランク4超日以内	180 ランク3超日以内	180 日超
F 50 回以上	30 ランク5未満回以上	10 ランク4未満回以上	2 ランク3未満回以上	2 回未満
M 1000 千円以上	500 ランク5未満千円以上	200 ランク4未満千円以上	100 ランク3未満千円以上	100 千円未満

R(recency:最終来店日時) F(frequency:利用回数) M(monetary:累計購買額)

M 1円単位 10円単位 100円単位 千円単位 万円単位

開始日指定 開始日指定
 ____年__月__日
以降のデータのみを対象とする。

基準日 基準日を超えるデータは無効となります。
 2013年01月31日
 前日 当月末 前月末
 本日 当月 前月
 最終来店日から設定

参考:前頁条件での各値
 最小購買額
 最大購買額
 購買額累計
 平均額累計
 データ数

RFM分析でのグループ分け R(recency:最終来店日時)の視点

R5	R4	R3	R2	R1
F5 F4 F3 F2 F1				
M5 555 545 535 525 515	M5 455 445 435 425 415	M5 355 345 335 325 315	M5 255 245 235 225 215	M5 155 145 135 125 115
M4 554 544 534 524 514	M4 454 444 434 424 414	M4 354 344 334 324 314	M4 254 244 234 224 214	M4 154 144 134 124 114
M3 553 543 533 523 513	M3 453 443 433 423 413	M3 353 343 333 323 313	M3 253 243 233 223 213	M3 153 143 133 123 113
M2 552 542 532 522 512	M2 452 442 432 422 412	M2 352 342 332 322 312	M2 252 242 232 222 212	M2 152 142 132 122 112
M1 551 541 531 521 511	M1 451 441 431 421 411	M1 351 341 331 321 311	M1 251 241 231 221 211	M1 151 141 131 121 111

設定するグループ
 グループA
 グループB
 グループC
 グループD
 グループE
 未分類

ESC:前画面へ F12:次へ

2014/10/22 10:30

※集計方法

- RFM分析
RFM 3つのパラメータで分析を行います。
- 2次元クロス集計
RFM 3つのパラメータのうち2つで分析を行います。
例えば、RM分析では、最終来店日時と購買額での分析を行います。

※RFM分析パラメータ

RFM分析パラメータ

ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1
R 30 日以内	60 ランク5超日以内	90 ランク4超日以内	180 ランク3超日以内	180 日超
F 50 回以上	30 ランク5未満回以上	10 ランク4未満回以上	2 ランク3未満回以上	2 回未満
M 1000 千円以上	500 ランク5未満千円以上	200 ランク4未満千円以上	100 ランク3未満千円以上	100 千円未満

R(recency:最終来店日時) F(frequency:利用回数) M(monetary:累計購買額)

M 1円単位 10円単位 100円単位 千円単位 万円単位

開始日指定 開始日指定
 ____年__月__日
以降のデータのみを対象とする。

基準日 基準日を超えるデータは無効となります。
 2013年01月31日
 前日 当月末 前月末
 本日 当月 前月
 最終来店日から設定

R、F、Mそれぞれについてランクの範囲を指定します。

・基準日

この日付から最終購買日付が何日前かを計算します。
 基準日を超える日付のデータは無視されます。
 現在の日付未満を指定してください。
 例えば

2013年1月31日を指定した場合、2013年2月1日以降のデータは無視
 2013年1月30日は1日前
 となります。

データから一番新しい日付を見つけ自動設定します。

サンプルを設定します。サンプルの値は、下記の通りです。

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1
R	30 日以内	60 ランク5超 日以内	90 ランク4超 日以内	180 ランク3超 日以内	180 日超
F	50 回以上	30 ランク5未満 回以上	10 ランク4未満 回以上	2 ランク3未満 回以上	2 回未満
M	1000 千円 以上	500 ランク5未満 千円以上	200 ランク4未満 千円以上	100 ランク3未満 千円以上	100 千円 未満

人数の確認

- ・ランク値 ・基準日 ・開始日（指定されていれば）
 - ・購買情報は、お客様毎に一日に複数回あっても1回と数える（指定されていれば）
- の各条件で各人数を計算し表示します。
ランク値決定の補助情報となります。

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV035B) V2.20

購買日の期間 ~ 2013/01/31

F12:開始

RFM分析パラメータ毎の人数

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1
R	人	人	人	人	人
F	人	人	人	人	人
M	人	人	人	人	人

ESC:閉じる

F12:開始で人数の計算を行います。

F12:開始で、計算し下記画面を表示します。

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV035B) V2.20

購買日の期間 ~ 2013/01/31

F12:開始

RFM分析パラメータ毎の人数

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1
R	279 人 55.8 %	36 人 7.2 %	7 人 1.4 %	71 人 14.2 %	107 人 21.4 %
F	50 人 10.0 %	172 人 34.4 %	191 人 38.2 %	83 人 16.6 %	4 人 0.8 %
M	0 人 0.0 %	158 人 31.6 %	182 人 36.4 %	90 人 18.0 %	70 人 14.0 %

ESC:閉じる

500/500

テンプレート

R F M分析パラメータのランクの範囲を保存/読込を行います。
テンプレートの操作はP. 35を参照してください。

便利画面

ランク範囲の指定をマウス操作で行う事ができます。

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0354)

RFM分析パラメータ

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1	C 数値 % 元に戻す			
R	30 日以内	60 ランク5超 日以内	90 ランク4超 日以内	180 ランク3超 日以内	180 日超	1% up	10% up	1% down	10% down
F	50 回以上	30 ランク5未満 回以上	10 ランク4未満 回以上	2 ランク3未満 回以上	2 回未満	1% up	10% up	1% down	10% down
M	1000 千円 以上	500 ランク5未満 千円以上	200 ランク4未満 千円以上	100 ランク3未満 千円以上	100 千円 未満	1% up	10% up	1% down	10% down

R (recency: 最終来店日時) F (frequency: 利用回数) M (monetary: 累計購買額)

F12:前画面

ランクを規定値として保存

現在のランク値を規定値として保存します。
新規のデータを扱う場合の、規定値となります。

ランクを規定値から読込

規定値からランク値を設定します。

開始日指定

2013年05月01日

データの購買日が指定日付より前のデータを無視します。

各値を得る

購買データの最小購買額等の値を知る事ができます。
データ正当性の目安として利用します。

参考:前頁条件での各値

最小購買額	1,008
最大購買額	25,997
購買額累計	178,988,905
平均額累計	13,374
データ数	13,383

開始日/基準日の範囲で各値を得る

開始日～基準日の範囲で各地を得て、表示します。

購買情報は、お客様

毎に一日に複数回
あっても1回と数える

チェックをつけると、1お客様の一日の購買回数は1回と数えます。
posデータ等で、品目が分かれている場合に利用します。
チェックをつけない場合は、回数は購買データの数となります。

例)

2013/02/01 大根 180
2013/02/01 人参 100
2013/02/01 蒟蒻 50

チェックをつけない場合の回数 3
チェックをつけた場合の回数 1

金額0円のデータは無視する

チェックを入れない場合（規定値）

金額が0円のデータも、処理します。
来店ポイント等で、購入しなくても購買記録をとっている
場合等に使用します。

チェックを入れた場合

金額が0円のデータは、処理しません。

金額がマイナスのデータは
無視する

チェックを入れない場合（規定値）

金額がマイナス（値引き等）のデータも処理します。

チェックを入れた場合

金額がマイナス（値引き等）のデータは処理しません。

シミュレート値セット

後述するシミュレートを行った結果から、RFM分析パラメータをセットします。

ID	F5	F4	F3	R2	R1	F5	F4	F3	F2	F1	M5	M4	M3	M2	M1
1	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1100	550	220	110	110
2	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1200	600	240	120	120
3	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1300	650	260	130	130
4	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1400	700	280	140	140
5	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1100	550	220	110	110
6	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1200	600	240	120	120
7	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1300	650	260	130	130
8	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1400	700	280	140	140
9	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1100	550	220	110	110
10	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1200	600	240	120	120
11	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1300	650	260	130	130
12	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1400	700	280	140	140
13	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1100	550	220	110	110
14	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1200	600	240	120	120
15	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1300	650	260	130	130
16	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1400	700	280	140	140
17	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1100	550	220	110	110
18	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1200	600	240	120	120
19	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1300	650	260	130	130
20	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1400	700	280	140	140
21	36	72	108	216	216	60	36	12	2	2	1100	550	220	110	110

採用したいRFM分析パラメータを選択して、

RFM値を画面にセット

でセットができます。

※RFM分析パラメータのシミュレート

シミュレート

RFM分析パラメータの値を、増減しながら最適な値を求める為の資料を出力します。(最大256通り)
下記画面で、設定を行ってください。

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0355) 体験版

分析パラメータを変えることにより、RFM値は変化します。
この分析パラメータを何種類か変えることにより、最適なパラメータを見つけます。

RFM分析パラメータ

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1	数値	%	前画面から取得	
R	30 日以内	60 <small>ランク5超 日以内</small>	90 <small>ランク4超 日以内</small>	180 <small>ランク3超 日以内</small>	180 <small>日超</small>	1up	10up	1Down	10Down
F	50 回以上	30 <small>ランク5未満 回以上</small>	10 <small>ランク4未満 回以上</small>	2 <small>ランク3未満 回以上</small>	2 <small>回未満</small>	1up	10up	1Down	10Down
M	1000 千円 以上	500 <small>ランク5未満 千円以上</small>	200 <small>ランク4未満 千円以上</small>	100 <small>ランク3未満 千円以上</small>	100 <small>千円 未満</small>	1up	10up	1Down	10Down

R(recency:最終来店日時) F(frequency:利用回数) M(monetary:累計購買額)

RFM分析パラメータ基準に対して、下記指定に従い、シミュレートします。

RFM分析パラメータシミュレート指定

R 変化させる(Upする) 変化させる(Downする) 変化させる(自動増減) 変化させない 4 回分 10 %づつ 組み合わせ数

R 変化させる(Upする) 変化させる(Downする) 変化させる(自動増減) 変化させない 4 回分 10 %づつ 64

R 変化させる(Upする) 変化させる(Downする) 変化させる(自動増減) 変化させない 4 回分 10 %づつ

シミュレート結果

表示順 ID順 グループA順 グループB順 グループC順 グループD順 グループE順

出力 人数 金額 回数

グラフ中の値 表示する 表示しない

ESC:前画面へ

組合せ表示

シミュレートするRFM分析パラメータの値を表示します。

Ozsystem RFM分析Pro シミュレートデータ一覧

ID	R5	R4	R3	R2	R1	F5	F4	F3	F2	F1	M5	M4	M3	M2	M1
基準	30	60	90	180	180	50	30	10	2	2	1000	500	200	100	100
1	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1100	550	220	110	110
2	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1200	600	240	120	120
3	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1300	650	260	130	130
4	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1400	700	280	140	140
5	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1100	550	220	110	110
6	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1200	600	240	120	120
7	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1300	650	260	130	130
8	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1400	700	280	140	140
9	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1100	550	220	110	110
10	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1200	600	240	120	120
11	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1300	650	260	130	130
12	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1400	700	280	140	140
13	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1100	550	220	110	110
14	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1200	600	240	120	120
15	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1300	650	260	130	130
16	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1400	700	280	140	140
17	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1100	550	220	110	110
18	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1200	600	240	120	120
19	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1300	650	260	130	130
20	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1400	700	280	140	140
21	36	72	108	216	216	60	36	12	2	2	1100	550	220	110	110

閉じる ↑ 取付 RFM値を画面にセット

各設定を行い、 をクリックしてください。

出力される結果から最適な値を選択して、

※RFM分析パラメータのシミュレートの流れ

① 基準となるRFM分析パラメータを設定

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1	
R	30 日以内	60 日以内	90 日以内	180 日以内	180 日超	
F	50 回以上	30 回以上	10 回以上	2 回以上	2 回未満	
M	1000 千円以上	500 千円以上	200 千円以上	100 千円以上	100 千円未満	

R(recency: 最終来店日時) F(frequency: 利用回数) M(monetary: 累計購買額)

② 変化させるものを指定

RFM分析パラメータシミュレート指定

R 変化させる(Upする) 変化させる(Downする) 変化させる(自動増減) 変化させない 4 回分 10 %づつ

R 変化させる(Upする) 変化させる(Downする) 変化させる(自動増減) 変化させない 4 回分 10 %づつ

R 変化させる(Upする) 変化させる(Downする) 変化させる(自動増減) 変化させない 4 回分 10 %づつ

変化させる (Upする)

基準値から指定回数分指定%づつ増加させます。

変化させる (Downする)

基準値から指定回数分指定%づつ減少させます。

変化させる (自動増減)

基準値を中央として指定回数分前後に指定%づつ増減させます。

③ 出力するものを選択する。

例えば Aグループの人数が全体の20%程度にしたいという目標があった場合

シミュレート結果

表示順 ID順 グループA順 グループB順 グループC順 グループD順 グループE順

出力 人数 金額 回数

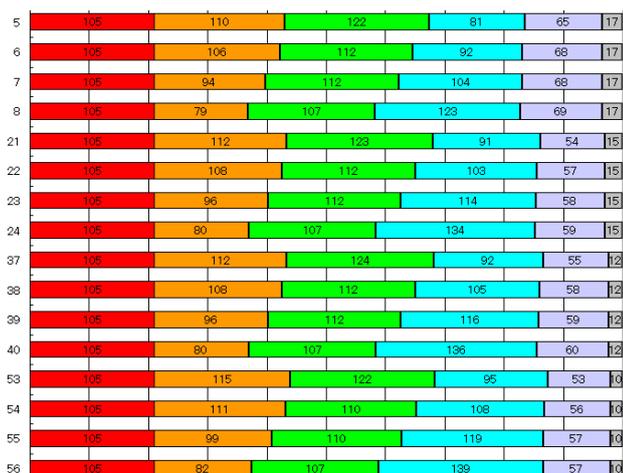
グラフ中の値 表示する 表示しない

④ F12: シミュレートをクリックして、シミュレートを開始する。

次画面でファイル名を設定し、実行キーをクリックするとシミュレートが開始されます。

⑤ 結果を見る

サンプルデータの場合は、Aグループが20%近辺のIDは、複数あります。



この中で、Aグループ以外の比率が望みの割合に近いIDを決める

⑦ R F M分析パラメータ画面で、「シミュレート値セット」ボタンをクリックする。

シミュレート値セット

⑧ 表示された画面から⑤で決めた I D を選択して、「R F M値を画面にセット」をクリックする。

ID	R5	R4	R3	R2	R1	F5	F4	F3	F2	F1	M5	M4	M3	M2	M1
基準	30	60	90	180	180	50	30	10	2	2	1000	500	200	100	100
1	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1100	550	220	110	110
2	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1200	600	240	120	120
3	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1300	650	260	130	130
4	33	66	99	198	198	55	33	11	2	2	1400	700	280	140	140
5	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1100	550	220	110	110
6	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1200	600	240	120	120
7	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1300	650	260	130	130
8	33	66	99	198	198	60	36	12	2	2	1400	700	280	140	140
9	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1100	550	220	110	110
10	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1200	600	240	120	120
11	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1300	650	260	130	130
12	33	66	99	198	198	65	39	13	3	3	1400	700	280	140	140
13	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1100	550	220	110	110
14	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1200	600	240	120	120
15	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1300	650	260	130	130
16	33	66	99	198	198	70	42	14	3	3	1400	700	280	140	140
17	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1100	550	220	110	110
18	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1200	600	240	120	120
19	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1300	650	260	130	130
20	36	72	108	216	216	55	33	11	2	2	1400	700	280	140	140
21	36	72	108	216	216	60	36	12	2	2	1100	550	220	110	110

RFM値を画面にセット

R F M分析値がセットされる。

※RFM分析でのグループ分け

RFM分析でのグループ分け R(recency:最終来店日時)の視点

R5					R4					R3					R2					R1									
F5	F4	F3	F2	F1	F5	F4	F3	F2	F1	F5	F4	F3	F2	F1	F5	F4	F3	F2	F1	F5	F4	F3	F2	F1					
M5	555	545	535	525	515	M5	455	445	435	425	415	M5	355	345	335	325	315	M5	255	245	235	225	215	M5	155	145	135	125	115
M4	554	544	534	524	514	M4	454	444	434	424	414	M4	354	344	334	324	314	M4	254	244	234	224	214	M4	154	144	134	124	114
M3	553	543	533	523	513	M3	453	443	433	423	413	M3	353	343	333	323	313	M3	253	243	233	223	213	M3	153	143	133	123	113
M2	552	542	532	522	512	M2	452	442	432	422	412	M2	352	342	332	322	312	M2	252	242	232	222	212	M2	152	142	132	122	112
M1	551	541	531	521	511	M1	451	441	431	421	411	M1	351	341	331	321	311	M1	251	241	231	221	211	M1	151	141	131	121	111

設定するグループ
 グループA
 グループB
 グループC
 グループD
 グループE
 未分類

該当部分をクリックするか または Shiftキーを押しながらマウスでなぞって 指定します。

サンプル設定 規定値として保存 規定値から読込 他の視点から テンプレート シミュレート

全て設定 1つ上位 1つ下位

R F M分析パラメータの値によるグループ分けを指定します。

設定するグループを指定し、

該当の枠部分をクリックするか又は Shiftキーを押しながらマウスポインタを該当の枠の上に動かす事によって指定します。

サンプル設定

サンプルを設定します。サンプルはこのマニュアルの記載にある値です。

規定値として保存

現在のグループ値を規定値として保存します。
 新規のデータを扱う場合の、規定値となります。

規定値から読込

規定値からランク値を設定します。
 テンプレートについてはP. 31を参照してください。

他の視点から

下記画面でR視点からだけでなく、R、F、Mの各視点から設定できます。

Fから複写

Rの視点にある「Fから複写」で、Fの視点のグループ分けをR視点に複写します。他のボタンもそれぞれ他視点からグループ分けを複写します。

1つ上位

1つ上位に分類します。例えば グループBはグループAになります。

1つ下位

1つ下位に分類します。例えば グループAはグループBになります。



操作を1つ戻します。(Undo)



戻した操作を1つ進めます。(Redo)

テンプレート

RFM分析でのグループ分けの各設定の保存/読込を行います。
テンプレートについてはP. 35を参照してください。

シミュレート

P. 21 参照 参照

全て設定

全てを「設定するグループ」で指定したグループにします。

1つ上位

1つ上位に分類します。例えば グループBはグループAになります。

1つ下位

1つ下位に分類します。例えば グループAはグループBになります。



操作を1つ戻します。(Undo)

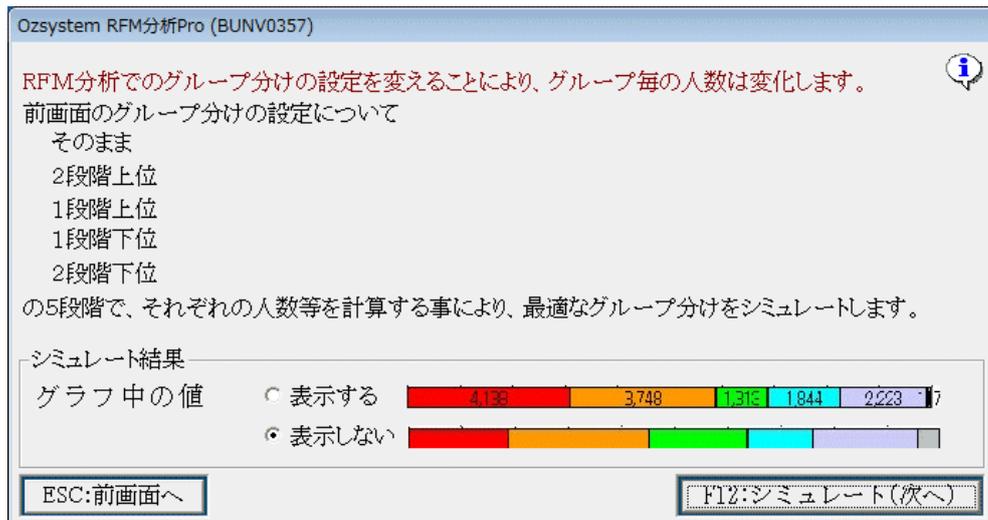


戻した操作を1つ進めます。(Redo)

※RFM分析でのグループ分けのシミュレート

シミュレート

RFM分析でのグループ分けを、変化させながら（上位2段階、設定値、下位2段階）増減しながら最適な値を求める為の資料を出力します。



F12:シミュレート(次へ) をクリックしてください。

出力される結果から最適な値ものを選択して、段階を決めてください。

決めた段階を、画面から下記ボタンで設定してください。

1つ上位

1つ下位

※出力物の選択

最初の画面で、 **F12:次画面** を押すと下記画面が表示されます。
出力物の選択をおこないます。

出力物は、下記のものがあります。(内容は見本を参照してください)

RFM解析パラメータ	グループ履歴	R視点人数	F視点金額
グループ値		R視点金額	M視点人数
RFM顧客一覧		F視点人数	M視点金額
期間別回数金額			
期間別回数金額(拡張)			
Rのデシル値	Rのデシル顧客一覧		
Fのデシル値	Fのデシル顧客一覧		
Mのデシル値	Mのデシル顧客一覧		

R F M顧客一覧については、下記が選択されている場合

グループ履歴 履歴間隔(ヵ月) 1

グループ履歴が出力されます。
グループ履歴については次ページをご覧ください。
なお、この場合グループ履歴のグラフも出力されます。

曜日フィルタ

曜日フィルターを指定する

にチェックを入れると指定した曜日のデータだけを対象とします。
例えば週末だけのいいお客様を見つけ出す場合は
土 日 の曜日を指定します。

指定日フィルタ

指定日フィルターを指定する

にチェックを入れると指定した日のデータだけを対象とします。
例えば月末だけのいいお客様を見つけ出す場合は
30 や 31 の日を指定します。

※グループ履歴について

R FM分析では、基準日（全ての購買情報で一番最近の購買日 通常は前日とかなる）にて分析を行います。この基準日を自動的に過去にづらす事により、過去のお客様の購買状況をさかのぼって見ることができます。

例えばR FM顧客一覧では

2009	2009	2009	2009	2009	2009	2009	2010	2010	2010	2010	2010	RFM値	ク
06/23	07/23	08/23	09/23	10/23	11/23	12/23	01/23	02/23	03/23	04/23	05/23		ル
X:111	C:521	C:521	C:532	C:532	C:532	C:532	C:532	B:533	B:533	B:533	B:533	534	A

基準日を 2010/06/23 としますと、基準日時点ではランク A のいいお客様です。

1 月ずつ遡って見ると、順調にこの 1 年程度でランクが上がっています。

このようなお客様は今後もいいお客様である可能性が高いので、大事にフォローする必要があります。

X:111	C:522	C:522	C:522	X:122	C:532	C:532	B:533	E:133	E:133	E:133	B:533	534	A
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----	---

このようなお客様は、基準日現在ではランク A のいいお客様ですが、過去は来店がすくなく、過去の購買金額等の情報で上のランクにきていると思われま。

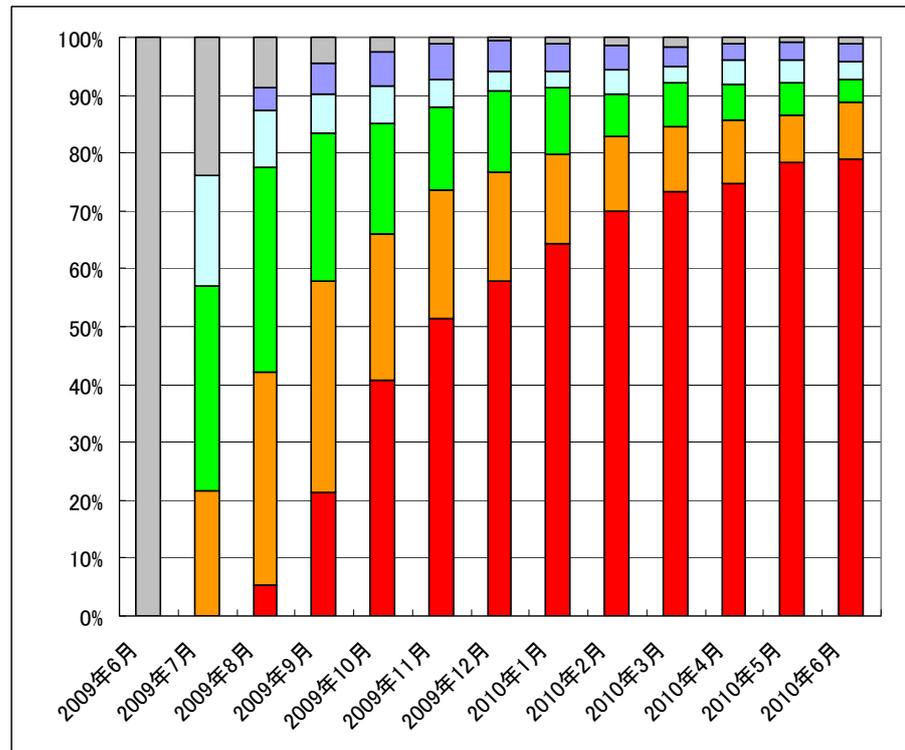
最近また来店いただいているようなので積極的にアプローチする必要があります。

X:111	C:521	C:522	B:533	B:533	B:533	A:534	A:534	A:544	A:544	A:544	B:444	344	B
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----	---

このお客様は、基準日現在ではランク B ですが、2 ヶ月以前はよく来ていてくれるお客様です。

何らかの理由で足が遠のいています。イベント案内等で来店を促す工夫が必要と思われま。

また、グループ履歴のグラフでも傾向を見ることができます。



※購買日について

下記場合は、2001/01/01 として計算されます。

①2001/01/01 前の日付け 例)1998/03/02

②空白等不正な日付けの場合

なお、顧客情報を使用する場合で、購買情報に対応するデータがない場合は RFM顧客一覧には最終購買日が2001/01/01として表示されます。

RFM分析：(分析結果ブック名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0401) V4.00

いいお客様分析(分析結果ブック名の指定) RFM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > パラメータ指定 > 出力選択 > [ブック名の指定](#)

分析結果Excelブック名(フォルダを指定しない場合はマイドキュメントに作成されます)

[最近使ったファイルから設定](#) F9:参照

D:\%Users%\ozcr7\Documents\サンプル_ABC分析結果.xls

顧客一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_顧客一覧.CSVというファイルになります。)

連動データをCSV形式で出力(上記指定ブック名_デシル連動.CSVというファイルになります。)

顧客一覧でのグループの色分けを行わず処理速度を高速化する

キーアンマッチチェックリストを出力しない。

金額0円以下チェックリストを出力しない。

[パラメータの保存](#)

[ESC:前画面へ](#) [F12:次へ](#)

2017/01/04 15:42

※分析結果はここで指定した名前のExcelブックとして生成されます。

※パラメータの保存で、パラメータを保存することをおすすめします。

顧客一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_顧客一覧.CSVというファイルになります。)

にチェックを入れるとrfm分析顧客一覧はcsv形式となります。
Excelブックで保存するよりもかなり高速に処理ができます。

顧客一覧でのグループの色分けを行わず処理速度を高速化する

にチェックを入れるとrfm分析顧客一覧でグループの色付けは行われません。
その分高速に処理ができます。

キーアンマッチ、金額0円以下チェックリストを出力しない。

にチェックを入れると金額0円またはマイナスのデータ一覧が出力されます。

※F12:次へをクリックすると分析が始まり、終了するとExcelブックが表示されます。

注意: Excel2007以上の設定で、

オプション --> 保存 --> ファイルの保存形式 --> Excel 97-2003 ブック (*.xls)
と設定している場合は、顧客一覧の最大行数は65536行となります。

※ワンポイント

[最近使ったファイルから設定](#) で、使用履歴から選択する事ができます。

参考：RFM分析とは

分析という言葉はちょっと難しそうに聞こえるかもしれませんが、「いいお客様を見つける」方法と言い換えると分かり易いかも知れません。いいお客様の定義はいろいろですが、ここでは最近買ってくれたお客様・よく買ってくれるお客様・たくさん買ってくれるお客様を「いいお客様」と考えます。

RFM分析は、過去のお客様の購買情報（いつ、いくらのもを買ってくれたかの情報）から、「いいお客様」を見分けるための方法です。また、各お客様の現在の状態を知って、お店が適切な行動を行う手助けを行います。

例えば、購買頻度も多く、直近に来店もしているお客様。このようなお客様には、特典付き特売セール案内などでよりお店の姿勢をアピールすべきです。また、前はよく来てくれたが、何らかの理由で店に不満を感じ、足が遠のいているお客様。このようなお客様には、イベント案内等で、再度の来店を促す必要があります。

用語の準備

では、どのようにRFM分析を行うのでしょうか。その前に用語の準備です。

◎ R、F、Mのそれぞれの意味は

R Recency（リセンシイー）・・・最終来店日（直近の購入日）

F Frequency（フリクエンシイー）・・・利用回数

M Monetary（マネタリイー）・・・購入金額

となっています。

RFM分析では、R、F、Mを5段階（ランク）に分けたと

例えば

R：購買日
ランク5：30日以内に来てくれたお客様
ランク4：31日から60日以内に来てくれたお客様
ランク3：61日から90日以内に来てくれたお客様
ランク2：91日から180日以内に来てくれたお客様
ランク1：181日以上前に来てくれたお客様
のように考えます。

例)

	ランク5	ランク4	ランク3	ランク2	ランク1
R	30	60	90	180	←日超
F	50	30	10	2	←回未満
M	1,000	500	200	100	←千円未満

◎ グループ

Rが最高の5であっても、Fが1、Mも1 つまり511のお客様がいいお客様かどうかはわかりませんので、グループ分けを行います。

グループA：最近もよく来てたくさん買ってくれるお客様

・

・

グループE：最近来ていなくて、前もあまり来ていず、少量しか買っていないお客様

例)

グループ	A	B	C	D	E
------	---	---	---	---	---

R5	F5	F4	F3	F2	F1
M5	555	545	535	525	515
M4	554	544	534	524	514
M3	553	543	533	523	513
M2	552	542	532	522	512
M1	551	541	531	521	511

必要なデータ

必要なデータは、お客様の購買情報（いつ、いくらのもを買ってくれたかの情報）です。

データは

- ・顧客情報：お客様が特定できるような情報
お名前（これはお客様を特定するために必須の情報です）
住所等（DM発送時は必須ですが、メールのみでを使う場合はなくてもOK）
メールアドレス（メールを発送しない場合はなくてもOK）
その他
- ・購買情報：購入日・購入金額の履歴
購入日
購入金額

これらの情報は2つに分かれていても、1ファイルになっていてもかまいません。

2つに分かれている場合は、結びつけるための情報（たとえば会員番号等）が必要です。

分析の準備

①ランク範囲の設定

R F M分析では、R、F、Mを5段階（ランク）に分けて考えますのでランク範囲を設定します。たとえば前ページで記述したように R：購入日 の範囲設定を行い、同じようにF、Mのランク範囲も設定します。

このランク値の設定が重要ですので、何回か値を変えて分析を行い、あなたのお店に合うランク範囲を見つけてください。

R F Mそれぞれの最大値は5であるので、

最高のお客様は 5 5 5

あまりよくないお客様は 1 1 1

となります。

何回かの分析から、最適な設定値を見つけ、以降は同じ設定値をお使いください。

②グループ分けの設定

Rが最高の5であっても、Fが1、Mも1 つまり5 1 1のお客様がよいお客様かどうかはわかりませんので、グループ分けを行います。

グループA：最近もよく来てたくさん買ってくれるお客様

・
・

グループE：最近来ていなくて、前もあまり来ていず、少量しか買っていないお客様

例えば RFM値が5 5 5のお客様はグループAという風に設定します。

何回かの分析から、最適な設定値を見つけ、以降は同じ設定値をお使いください。

アクション

R F M分析を行います。

しかし、R F M分析を行っただけでは、単なる自己満足でしかありません。

分析結果からアクションにかけることのできる予算・時間を考え、グループ毎に適切なアクションを行います。

- ・DMの発送をするのなら経費を最小にするためにグループAの方々のみに絞る
- ・又は、グループCのお客様を対象に掘り起こしを行う等

アクション結果の反映

何日かあとに、アクション結果からアクションの見直しが必要です。

例えば、

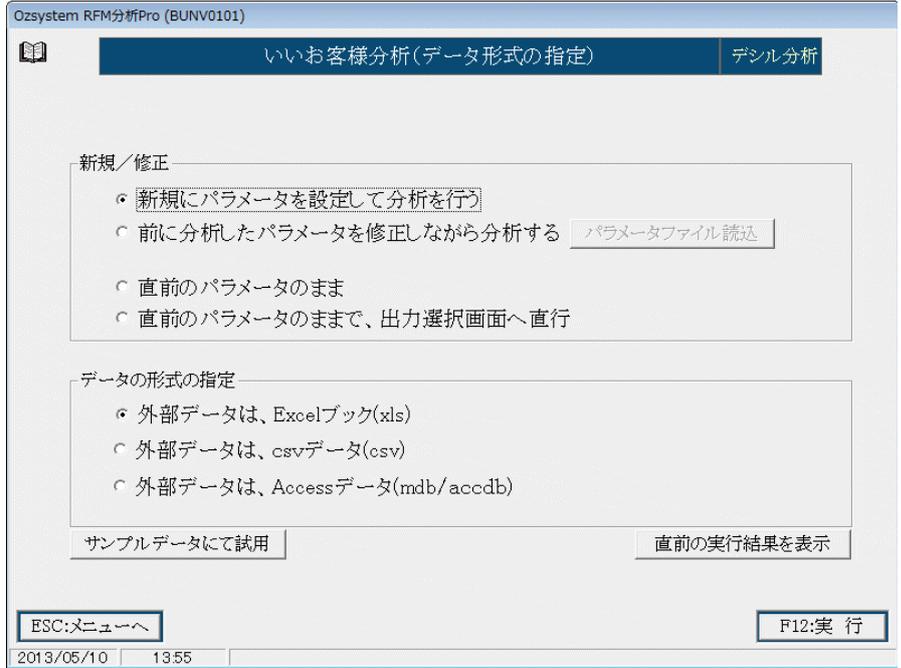
メールを6月1日に送信した場合、次の日から1週間程度の売り上げ推移を

見て、メールの有効性を確認します。

売り上げが変わらないようならば、メールが読まれていないか、本文内容が適切でない場合が考えられます。

対策としては、メールのタイトルや本文にお客様のお名前を入れるとような工夫をします。

デシル分析



デシル：分析とは

デシル分析とは、お客様を購入金額の高い順に10（デシル）等分してその構成比を算出する分析方法です。売上の上位集中度の観点から、お客様の全体概況を把握する手法です。対売上高貢献度の高い優良お客様を知ることができるなど、現状把握に有効で、分析も簡便であることからお客様分析の第1ステップであると考えられています。より詳しくお客様分析を行う場合はRFM分析を利用してください。

※新規/修正部分を選択します。

※データ形式の指定を選択します。

いいお客様Proは、Excel2000以上のエクセルブックまたはCSV形式のファイル、Access MDB型式及びAccess accdb形式をサポートしています。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

パラメータファイル読み込み

で保存したパラメータを読み込むことができます。

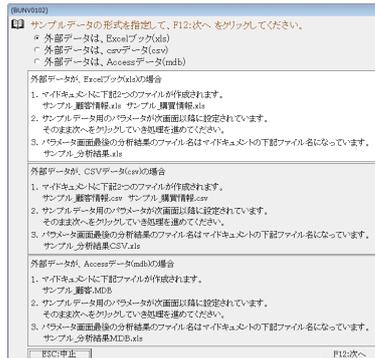
直前の実行結果を表示

前回の結果をexcelを起動して表示します。

サンプルデータにて試用

で内蔵しているサンプルデータを使用できます。
各種パラメータも自動設定されますので
最初はこの機能で体験してください。

サンプルデータの形式は、3種類を用意していますので、該当のデータをお使いください。



デシル分析：(外部ファイル名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0111)

いいお客様分析(外部ファイル名の指定) デシル分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

購買金額の存在場所

購買金額は顧客情報にある 購買金額は購買情報にある

外部データ1(顧客情報)

分析を行いたいデータを指定します。(顧客情報) 最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\%ozcr%\Documents\サンプル_顧客情報.XLS

外部データ2(購買情報)

購買情報が別ファイル又は別シートにある場合に指定。顧客情報に購買情報がある場合は不要。 最近使ったファイルから設定 F8:参照

C:\Users\%ozcr%\Documents\サンプル_購買情報.XLS

ESC:前画面へ F12:次へ

2013/05/10 13:55

顧客情報：お客様の属性（お客様番号・お名前・住所等）のデータ
購買情報：お客様の購買の記録

- 1つのファイルに顧客情報と購買情報がある場合は
購買金額は顧客情報にあるを選択してください。
- 2つのファイルに顧客情報と購買情報が分かれている場合は
購買金額は購買情報にあるを選択してください。
 - ・外部データがExcelブックで、1つのブックに顧客情報のシートと購買情報のシートがある
 - ・外部データがAccess MDBで、1つのファイルに顧客情報のテーブルと購買情報のテーブルがある場合も購買金額は購買情報にあるを選択してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

デシル分析：(対象シートの指定：Excelデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0121) V4.30

いいお客様分析(対象シートの指定) デシル分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1(顧客情報)
 C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.XLSX

対象シート お客様情報

先頭行をタイトル行として扱う
 タイトル行数 1

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	355575
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	795625

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_購買情報.XLSX

対象シート 購買履歴

先頭行をタイトル行として扱う
 タイトル行数 1

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	B00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00290	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541

ESC:前画面へ

F12:次へ

※顧客情報、購買情報の対象データがあるシート名を指定してください。

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

デシル分析：(対象シートの指定：CSVデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0131) V4.30

いいお客様分析(先頭行の指定) デシル分析

外部ファイル名の指定 > **先頭行の指定** > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1(顧客情報)
 C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数 1

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	355575
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	725625
0000009	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	188692
0000010	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	744573

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_購買情報.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数 1

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	E00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00290	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541
0000001	C00208	2013/02/20	9943
0000001	D00343	2012/11/01	9388
0000001	D00313	2012/06/09	9331

ESC:前画面へ F12:次へ

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

デシル分析：(対象シートの指定：Accessデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0141)

いいお客様分析(対象テーブルの指定) デシル分析

外部ファイル名の指定 > 対象テーブルの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

外部データ1(顧客情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客.MDB

対象テーブル お客様情報
購買履歴

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092

外部データ2(購買情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客.MDB

対象テーブル お客様情報
購買履歴

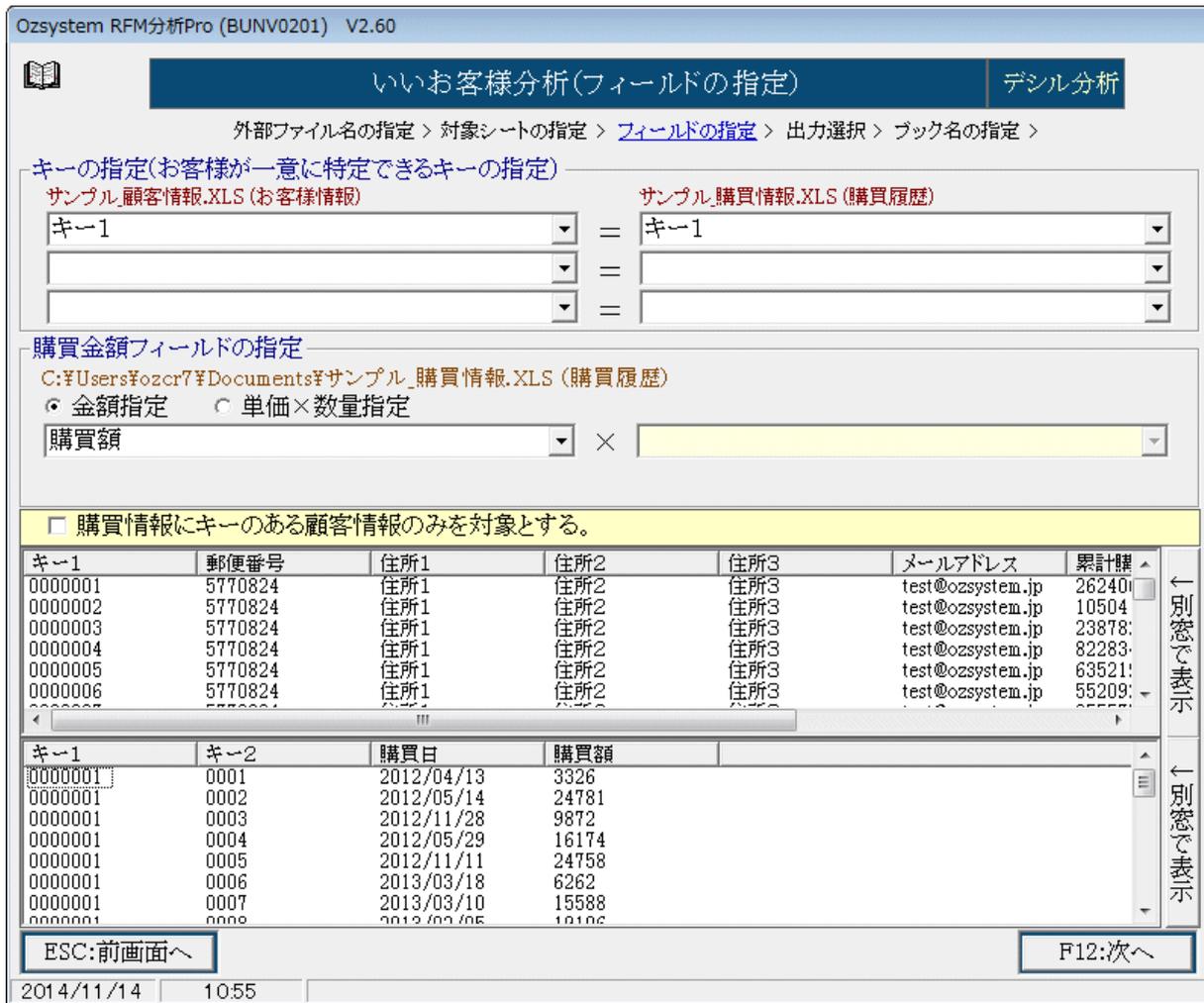
キー1	キー2	購買日	購買額
0000001	0001	2012/04/13	3326
0000001	0002	2012/05/14	24781
0000001	0003	2012/11/28	9872
0000001	0004	2012/05/29	16174
0000001	0005	2012/11/11	24758

ESC:前画面へ
F12:次へ

※顧客情報、購買情報の対象データがあるテーブル名を指定してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

デシル分析：(フィールドの指定)



※お客様を特定できるキーのフィールドを指定してください。

※顧客情報、購買情報が分かれている場合は、結びつけができるようキーの指定をしてください。

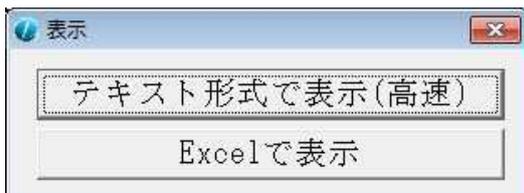
※データ上の購買金額が金額として記録されているか、単価×数量 という形で記録されているかを選択してください。

※購買日を指定してください。

※F12:次へをクリックして処理を進めます。

←別窓で表示

をクリックすると、



が表示されます。

各ボタンでデータ内容がすべて表示されます。

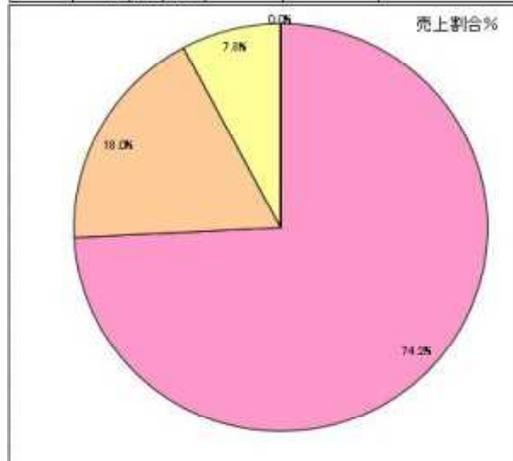
購買情報にキーのある顧客情報のみを対象とする。

にチェックを入れると

購買データにない、顧客情報は無視し、購買データのある顧客のみで分析を行い購買のあったお客様に対してのみ金額を10等分して分析します。

チェックを入れない場合

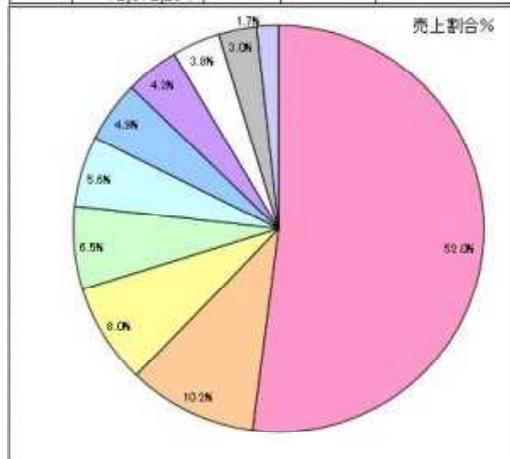
デシル値	購買額合計	売上割合(%)	累積割合(%)	累積データ数
1	9,406,108	74.2%	74.2%	3,743
2	2,277,231	18.0%	92.2%	7,486
3	988,915	7.8%	100.0%	11,229
4	0	0.0%	100.0%	14,972
5	0	0.0%	100.0%	18,715
6	0	0.0%	100.0%	22,458
7	0	0.0%	100.0%	26,201
8	0	0.0%	100.0%	29,944
9	0	0.0%	100.0%	33,687
10	0	0.0%	100.0%	37,433
	12,672,254			



購買情報のないお客様も含めて10等分する。お買い上げのないお客様を分析するにはこの方法が有効。ただし、あまりに購買情報のないお客様が多い場合は偏った分析となる。

チェックを入れた場合

デシル値	購買額合計	売上割合(%)	累積割合(%)	累積データ数
1	6,583,765	52.0%	52.0%	1,043
2	1,289,971	10.2%	62.2%	2,086
3	1,016,817	8.0%	70.2%	3,129
4	828,659	6.5%	76.8%	4,172
5	712,638	5.6%	82.4%	5,215
6	615,997	4.9%	87.3%	6,258
7	537,002	4.2%	91.5%	7,301
8	479,652	3.8%	95.3%	8,344
9	379,947	3.0%	98.3%	9,387
10	217,806	1.7%	100.0%	10,431
	12,672,254			



購買情報のないお客様は除いて10等分する。お買い上げのあるお客様だけを分析するにはこの方法が有効。ただし、購買情報のないお客様に対しての分析はできない。

デシル分析：(出力設定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0301) V4.00

いいお客様分析(出力選択) デシル分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > **出力選択** > ブック名の指定 >

出力物の選択

分析値

グラフの種類(右)

種類1

種類2

種類3

種類4

種類5

種類6

デシル顧客一覧

デシル分析顧客一覧の出力順序/グループ

出力順序 キー順 デシル値順

出力するデシルグループ

累計購買額

上位10%以内	<input checked="" type="checkbox"/> デシル1データ
11%~20%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル2データ
21%~30%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル3データ
31%~40%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル4データ
41%~50%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル5データ
51%~60%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル6データ
61%~70%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル7データ
71%~80%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル8データ
81%~90%	<input checked="" type="checkbox"/> デシル9データ
91%~	<input checked="" type="checkbox"/> デシル10データ

デシル分析顧客一覧の出力項目

外部データ1(顧客情報)

➔

ダブルクリックでも指定/解除できます。

出力指定済み項目

- キー1
- 郵便番号
- 住所1
- 住所2
- 住所3
- メールアドレス
- 累計購買額
- 累計利用回数
- 最終来店日

連動用データ 連動用データは、次画面で指定する指定ブック名、デシル連動というファイルになります。

連動用データ指定

<input type="checkbox"/> デシル1データ	<input type="checkbox"/> デシル5データ	<input type="checkbox"/> デシル9データ	<input type="button" value="全指定"/>
<input type="checkbox"/> デシル2データ	<input type="checkbox"/> デシル6データ	<input type="checkbox"/> デシル10データ	<input type="button" value="全解除"/>
<input type="checkbox"/> デシル3データ	<input type="checkbox"/> デシル7データ		
<input type="checkbox"/> デシル4データ	<input type="checkbox"/> デシル8データ		

ESC:前画面へ F12:次へ

出力物は、下記のものがあります。(内容は見本を参照してください)

- デシル値
- デシル顧客一覧

デシル分析：(分析結果ブック名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNV0401) V4.00

いいお客様分析(分析結果ブック名の指定) | デシル分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > **ブック名の指定** >

分析結果Excelブック名(フォルダを指定しない場合はマイドキュメントに作成されます)

最近使ったファイルから設定 | F9:参照

C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_ABC分析結果.xls

顧客一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_顧客一覧.CSVというファイルになります。)

連動データをCSV形式で出力(上記指定ブック名_デシル連動.CSVというファイルになります。)

キーアンマッチチェックリストを出力しない。

金額0円以下チェックリストを出力しない。

パラメータの保存

ESC:前画面へ | F12:次へ

2017/01/05 | 9:14

※分析結果はここで指定した名前のExcelブックとして生成されます。
※パラメータの保存で、パラメータを保存することをおすすめします。

顧客一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_顧客一覧.CSVというファイルになります。)

にチェックを入れるとrfm分析顧客一覧はcsv形式となります。
Excelブックで保存するよりかなり高速に処理ができます。

キーアンマッチ、金額0円以下チェックリストを出力しない。

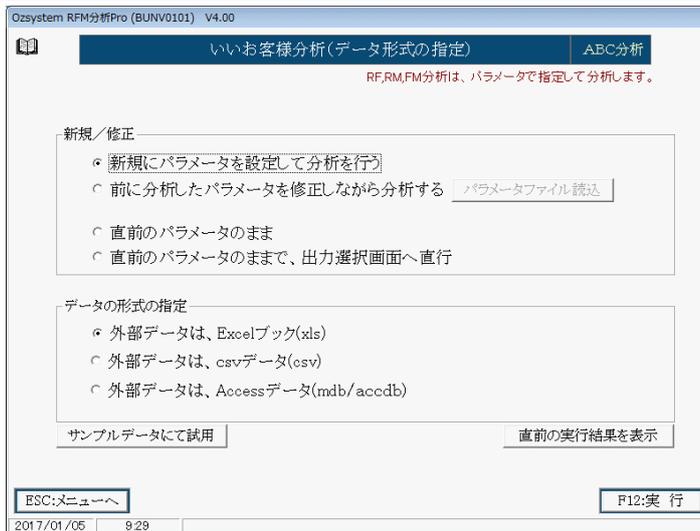
にチェックを入れると金額0円またはマイナスのデータ一覧が出力されます。

※ワンポイント

最近使ったファイルから設定 で、使用履歴から選択する事ができます。

※F12:次へをクリックすると分析が始まり、終了するとExcelブックが表示されます。
注意：Excel2007以上の設定で、
オプション --> 保存 --> ファイルの保存形式 --> Excel 97-2003 ブック (*.xls)
と設定している場合は、顧客一覧の最大行数は65536行となります。

ABC分析



ABC：分析とは

ABC分析とは、商品等を売上高などの項目によって分類する方法です。例えば、売上高の順に取扱商品を並べ、上位から

ランク	売上高の割合
A	70%
B	20%
C	10%

のように分類します。

そして、ランクAに分類された商品は、発注、在庫、販売などにおいて重点的に管理され、逆にランクCの商品は簡易な管理で良いということになります。

売上高以外にも、売上総利益や販売個数等でも同様な事が考えられます。

ABC分析は商品管理ですが、RFM分析と連動することにより、

よく売れる商品をよく買ってくれるいいお客様というふうに、お客様分析にも使用できます。

※新規/修正部分を選択します。

※データ形式の指定を選択します。

いいお客様Proは、Excel2000以上のエクセルブックまたはCSV形式のファイル、Access MDB型式及びAccess accdb形式をサポートしています。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

パラメータファイル読込

で保存したパラメータを読み込むことができます。

直前の実行結果を表示

前回の結果をexcelを起動して表示します。

サンプルデータにて試用

で内蔵しているサンプルデータを使用できます。
各種パラメータも自動設定されますので
最初はこの機能で体験してください。

サンプルデータの形式は、3種類を用意していますので、該当のデータをお使いください。



ABC分析：(外部ファイル名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0111) V4.00

いいお客様分析(外部ファイル名の指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

商品情報の使用

商品情報を使用しない 商品情報を使用する

外部データ1(商品情報)

商品名称や原価等を使用したい場合に指定します。 最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_商品情報データABC.XLS

外部データ2(購買情報)

購買情報を指定します。 最近使ったファイルから設定 F8:参照

C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買データABC.XLS

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/01/05 9:45

商品情報：商品の属性（商品番号・商品名等）のデータ
購買情報：商品の購買の記録

商品情報は、

- ・ 購買額を商品情報の原価×購買情報数量とする
- ・ 購買情報に商品名がなく、商品名を出力したい場合に指定します。

商品情報を使用する場合は、商品情報を使用するを選択して下さい。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

ABC分析：(対象シートの指定：Excelデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0121) V4.30

いいお客様分析(対象シートの指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > **対象シートの指定** > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

外部データ1 (商品情報)
 C:\Users\%oscr%\Documents\サンプル_商品情報データABC.XLSX

対象シート 商品情報データ

先頭行をタイトル行として扱う

タイトル行数 1

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	4389	3292
A00002	商品名A00002	2208	1656
A00003	商品名A00003	3901	2926
A00004	商品名A00004	5564	4173
A00005	商品名A00005	3787	2840
A00006	商品名A00006	4166	3124
A00007	商品名A00007	3817	2863
A00008	商品名A00008	4687	3515
A00009	商品名A00009	1047	785

外部データ2 (購買情報)
 C:\Users\%oscr%\Documents\サンプル_購買データABC.XLSX

対象シート 購買データ

先頭行をタイトル行として扱う

タイトル行数 1

商品コード	顧客コード	購買日	購買数量	購買額
E00412	0000068	2011/07/05	1	5360
D00302	0000355	2012/09/08	8	18256
C00233	0000408	2012/06/18	10	29100
E00445	0000197	2013/03/01	5	26060
E00434	0000407	2012/10/15	7	17640
E00121	0000296	2013/05/01	4	4220
C00241	0000056	2013/02/09	7	29484
D00315	0000247	2011/11/03	6	8256
R00121	0000485	2012/05/09	8	8440

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/06/09 7:52

※商品情報、購買情報の対象データがあるシート名を指定してください。

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

ABC分析：(対象シートの指定：CSVデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0131) V4.30

いいお客様分析(先頭行の指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > **先頭行の指定** > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

外部データ1(商品情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_商品情報データABC.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	4389	3292
A00002	商品名A00002	2208	1656
A00003	商品名A00003	3901	2926
A00004	商品名A00004	5564	4173
A00005	商品名A00005	3787	2840
A00006	商品名A00006	4166	3124
A00007	商品名A00007	3817	2863
A00008	商品名A00008	4687	3515
A00009	商品名A00009	1047	785
A00010	商品名A00010	4746	3560
A00011	商品名A00011	1249	937
A00012	商品名A00012	1127	845

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買データABC.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数

商品コード	顧客コード	購買日	購買数量	購買額
E00412	0000068	2011/07/05	1	5360
D00302	0000355	2012/09/08	8	18256
C00233	0000408	2012/06/18	10	29100
E00445	0000197	2013/03/01	5	26060
E00434	0000407	2012/10/15	7	17640
B00121	0000296	2013/05/01	4	4220
C00241	0000056	2013/02/09	7	29484
D00315	0000247	2011/11/03	6	8256
B00121	0000485	2012/05/09	8	8440
A00037	0000031	2012/09/14	1	5206
B00121	0000120	2013/04/21	3	3165
A00016	0000393	2012/12/03	1	5947

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/06/09 7:52

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

ABC分析：(対象シートの指定：Accessデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0141) V4.00

いいお客様分析(対象テーブルの指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > 対象テーブルの指定 > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

外部データ1(商品情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_ABC.MDB

対象テーブル
 購買データ
商品情報データ

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	5579	4184
A00002	商品名A00002	2076	1557
A00003	商品名A00003	3985	2989
A00004	商品名A00004	1249	937
A00005	商品名A00005	3918	2938
A00006	商品名A00006	2213	1660
A00007	商品名A00007	4365	3274

外部データ2(購買情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_ABC.MDB

対象テーブル
 購買データ
商品情報データ

商品コード	顧客コード	購買日	購買数量	購買額
D00318	0000326	2013/01/30	4	15364
E00412	0000148	2013/07/06	3	5016
C00263	0000031	2013/05/25	9	50292
E00445	0000296	2012/03/22	9	33867
D00302	0000160	2012/01/31	4	12528

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/01/05 10:09

※商品情報、購買情報の対象データがあるテーブル名を指定してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

ABC分析：(フィールドの指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0201) V4.30

いいお客様分析(フィールドの指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > **フィールドの指定** > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

キーの指定(商品が一意に特定できるキーの指定)

サンプル_商品情報データABC.XLSX (商品情報データ) サンプル_購買データABC.XLSX (購買データ)

商品コード = 商品コード

購買額の指定

サンプル_購買データABC.XLSX (購買データ) 商品グループ指定を行う。

金額(数量)指定 購買情報の数量×指定商品情報の原価

購買額 × []

購買額の有効範囲を指定する [] ~ []

商品名等の出力項目の追加

商品名等のキーで一意になる項目をABC商品一覧に出力する場合に指定します。

商品名等を購買情報の項目から得て出力する。 []

期間別ABC分析パラメータ

期間別ABC分析を出力する場合に指定します。 購買日 | 購買日

商品コード	商品名	単価	原価	
A00001	商品名A00001	4389	3292	
A00002	商品名A00002	2208	1656	
A00003	商品名A00003	3901	2926	
A00004	商品名A00004	5564	4173	
A00005	商品名A00005	3787	2840	
A00006	商品名A00006	4166	3124	
A00007	商品名A00007	3817	2863	

商品コード	顧客コード	購買日	購買数量	購買額
E00412	0000068	2011/07/05	1	5360
D00302	0000355	2012/09/08	8	18256
C00233	0000408	2012/06/18	10	29100
E00445	0000197	2013/03/01	5	26060
E00434	0000407	2012/10/15	7	17640
B00121	0000296	2013/05/01	4	4220
C00241	0000056	2013/02/09	7	29484

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/05/26 13.59

※商品を特定できるキーのフィールドを指定してください。

※商品情報、購買情報が分かれている場合は、結びつけができるようキーの指定をしてください。

商品をグループに分けて分析する場合は 商品グループ指定を行う。 にチェックを入れて商品グループ指定画面のボタンをクリックします。(次ページ参照)

※購買金額を、金額(数量)指定で行うか、数量×原価で行うかを指定します。

※商品情報を使用しない場合で、出力される一覧に商品名を出力したい場合は商品名等の出力項目の追加でおこなえます。

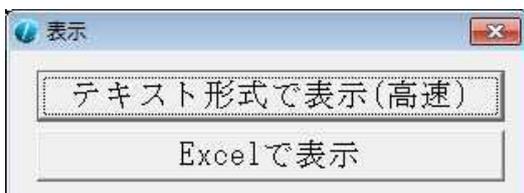
※データの購買額を絞り込みたい場合は、購買額の有効範囲を指定するにチェック入れて購買額の範囲を指定する事ができます。

※期間別のABC分析を出力する場合は、購買日を指定して下さい。

※F12:次へをクリックして処理を進めます。

←別窓で表示

をクリックすると、



が表示されます。

各ボタンでデータ内容がすべて表示されます。

商品グループ指定を行う場合の画面

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0203) V4.00

いいお客様分析(商品グループの指定) ABC分析

グループを指定できるフィールド(前画面で指定したキーのフィールド)
 サンプル:商品情報データABC.XLS (商品情報データ)

グループの指定

テンプレート 上に詰める

有効	商品コード	商品名	単価	原価	グループ名称	対象確認
<input checked="" type="checkbox"/>	A				野菜類	対象確認
<input checked="" type="checkbox"/>	B				魚類	対象確認
<input checked="" type="checkbox"/>	C				肉類	対象確認
<input checked="" type="checkbox"/>	D				その他	対象確認
<input type="checkbox"/>						対象確認
<input type="checkbox"/>						対象確認
<input type="checkbox"/>						対象確認
<input type="checkbox"/>						対象確認
<input type="checkbox"/>						対象確認
<input type="checkbox"/>						対象確認

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	5579	4184
A00002	商品名A00002	2076	1557
A00003	商品名A00003	3985	2989
A00004	商品名A00004	1249	937
A00005	商品名A00005	3918	2938
A00006	商品名A00006	2213	1660
A00007	商品名A00007	4365	3274
A00008	商品名A00008	3981	2986
A00009	商品名A00009	5352	4014

ESC:戻る

2017/01/11 14:24

商品をキーでグループ分けする場合に指定します。

? は全ての文字 1 桁を表します。

例えば下記のような商品コードがある場合

- A00100X
- C00300Y
- A00100BBBX
- D00200D
- A00100B
- E00100WE
- E00100B

- | | | | | | |
|---|------------|------|------------|----------|------------|
| A | 頭 1 桁がAの商品 | ???1 | 4 桁目が1の商品 | ???????B | 8 桁目がBの商品 |
| | A00100X | | A00100X | | A00100BBBX |
| | A00100BBBX | | A00100BBBX | | |
| | A00100B | | A00100B | | |
| | | | E00100WE | | |
| | | | E00100B | | |

となります。

※ワンポイント

右横の **対象確認** をクリックすると

対象確認

下の枠に絞り込まれたデータが表示されます。

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	5579	4184
A00002	商品名A00002	2076	1557
A00003	商品名A00003	3985	2989
A00004	商品名A00004	1249	937
A00005	商品名A00005	3918	2938
A00006	商品名A00006	2213	1660
A00007	商品名A00007	4365	3274
A00008	商品名A00008	3981	2986
A00009	商品名A00009	5352	4014

ABC分析：(ランクの指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0221) V4.00

いいお客様分析(ランクの指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

ランク範囲の指定

ランク数 3 サンプル設定 テンプレート 100%に正規化

合計100%

A 70%

B 20%

C 10%

D

E

F

G

H

I

J

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/01/06 9:44

ABC分析で使用するランクの範囲を指定します。
例えば、売上高の順に取扱商品を並べ、上位から

ランク	売上高の割合
A	70%
B	20%
C	10%

のように分類する場合は、上記画面のように指定します。

ランクは10まで設定する事ができます。

※F12:次へをクリックして処理を進めます。

ABC分析：(出力設定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0301) V4.30

いいお客様分析(出力選択) ABC分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

出力物の選択

ABC商品一覧

期間別ABC分析

直近の 17 週分

週の間
始曜日

月単位
 週単位
 曜日単位
 四半期単位

サマリー

グラフの種類(右)

種類1 種類2 種類3 種類4

連動用データ

・連動用データは次画面で指定する指定ブック名_ABC連動
というファイルになります。
・連動用データは全期間となります。

連動用データ指定

A B C D E F G H I J

商品情報の出力項目

外部データ1(商品情報)

出力指定済み項目

ダブルクリックでも指定/解除できます。

商品情報を使用する場合で、商品グループ指定を行わない場合に、ABC商品一覧に商品情報の情報を出力することができます。
商品情報を使用しない場合は指定できません。

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/06/05 6:50

出力物は、下記のものがあります。(内容は見本を参照してください)

- ABC値商品一覧
- 期間別ABC分析
- サマリー
- 連動用データ

連動データ設定

選択したABCランクのみのABC商品一覧とは別のファイルとして書き出します。
この書き出したファイルにてデシル分析・RFM分析を行う事により
例えば、売れ筋商品をかってくるお客様のRFM分析も行う事ができます。

商品情報の出力項目

商品情報を使用する場合に、ABC商品一覧に指定した項目を追加して出力します。
但し、商品グループ指定を行っている場合及び商品情報を使用しない場合は、
指定する事ができません。

ABC分析：(分析結果ブック名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNA0401) V4.00

いいお客様分析(分析結果ブック名の指定) ABC分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > ランクの指定 > 出力選択 > ブック名の指定

分析結果Excelブック名(フォルダを指定しない場合はマイドキュメントに作成されます)

最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_分析結果ABC.xls

ABC商品一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_ABC一覧.CSVというファイルになります。)

連動データををCSV形式で出力(上記指定ブック名_ABC連動.CSVというファイルになります。)

パラメータの保存

ESC:前画面へ F12:次へ

2017/01/06 10:32

※分析結果はここで指定した名前のExcelブックとして生成されます。

※パラメータの保存で、パラメータを保存することをおすすめします。

ABC商品一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_ABC一覧.CSVというファイルになります。)

にチェックを入れるとABC分析商品一覧はcsv形式となります。
Excelブックで保存するよりもかなり高速に処理ができます。

連動データををCSV形式で出力(上記指定ブック名_ABC連動.CSVというファイルになります。)

にチェックを入れると連動データはcsv形式となります。
Excelブックで保存するよりもかなり高速に処理ができます。

※ワンポイント

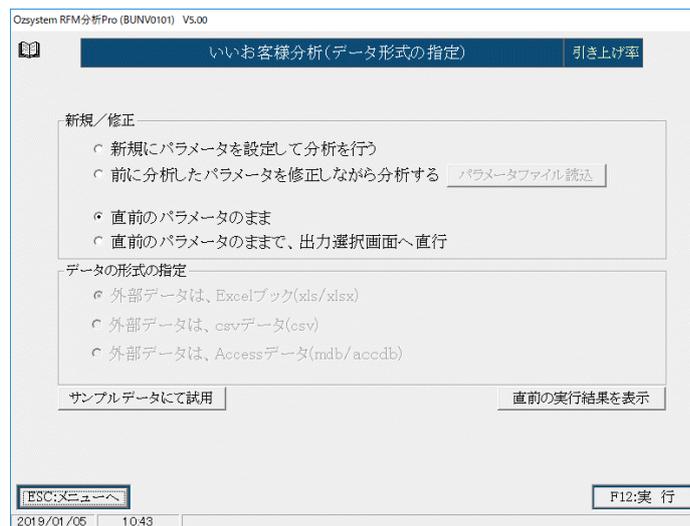
最近使ったファイルから設定 で、使用履歴から選択する事ができます。

※F12:次へをクリックすると分析が始まり、終了するとExcelブックが表示されます。

注意：Excel2007以上の設定で、

オプション --> 保存 --> ファイルの保存形式 --> Excel 97-2003 ブック (*.xls)
と設定している場合は、顧客一覧の最大行数は65536行となります。

引き上げ率分析



※新規/修正部分を選択します。

※データ形式の指定を選択します。

いいお客様 P r o は、Excel2000以上のエクセルブックまたはCSV形式のファイル、Access MDB型式及びAccess accdb形式をサポートしています。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

パラメータファイル読込

で保存したパラメータを読み込むことができます。

直前の実行結果を表示

前回の結果をexcelを起動して表示します。

サンプルデータにて試用

で内蔵しているサンプルデータを使用できます。
各種パラメータも自動設定されますので
最初はこの機能で体験してください。

サンプルデータの形式は、3種類を用意していますので、該当のデータをお使いください。

引き上げ率：分析とは

引き上げ率とは、ある一定期間の間に購買のあり、ある時点で2回目の購買があったお客様の比率です。新規顧客が始めてリピートしてくれる割合という事もできます。

ある一定期間（前期間）の顧客がある月でどのようなお客様となったかを考えると購買情報が次のような場合

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
①						①	
	②					②	②
	③	③				③	
④							
						⑤	⑤

ある一定期間（前期間） 6ヵ月 ある時点 10月 とすると

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	10月時点の属性
①						①	引き上げ顧客
	②					②	引き上げ顧客
	③	③				③	リピート顧客
④							離脱顧客
						⑤	新規顧客

①の人 4月に購買があり（初回購買）10月に2回目の購買があった

②の人 5月に購買があり（初回購買）10月に2回目の購買があった

③の人 5月、6月に購買があり10月に3回目の購買があった

④の人 4月に購買があり（初回購買）10月になっても2回目の購買が無かった

⑤の人 4月から9月には購買がなく10月になって購買があった

となり、10月時点での引き上げ率は

引き上げ対象者 ①②④の3人

10月に2回目の購買があった人 ①②の2人

$2 \div 3 = 67\%$ となります。

定義は下記の通りとおです。

引き上げ顧客：前期間に1回だけ購買があり解析月で購買のあったお客様

リピート顧客：前期間以降解析月までに3回以上購買のあったお客様

離脱顧客：前期間に1回だけ購買があり解析月に購買の無かったお客様

新規顧客：前期間に購買がなく解析月に購買のあったお客様

1日に複数回の購買があった場合も1回と数えています。ここでいう1回とは購買があった日1回という意味になります。

ある時点 11月 を考えると次のようになります。

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	11月時点の属性
①						①		
	②					②	②	リピート顧客
	③	③				③		
④								
						⑤	⑤	引き上げ顧客

引き上げ率分析：(外部ファイル名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0111) V5.00

いいお客様分析(外部ファイル名の指定) 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

顧客情報の使用

顧客情報を使用しない **顧客情報を使用する**

顧客情報は、該当期間で引き上がった顧客の名前等の情報を出す為に使用されます。
引き上げ率は購買上から計算されるので、顧客名等の情報を出す場合に顧客情報を使用するにしてください。

外部データ1(顧客情報)

各種一覧に顧客名等の顧客情報の項目を出す場合に指定します。 最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.XLSX

外部データ2(購買情報)

購買情報を指定します。 最近使ったファイルから設定 F8:参照

C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_購買情報.XLSX

ESC:前画面へ F12:次へ

2018/12/29 14:29

顧客情報：顧客の属性（顧客名等）のデータ
購買情報：商品の購買の記録

顧客情報は、顧客の名前等を出す場合にのみ指定します。
引き上げ率は購買情報から計算され出力されるので、一覧等を出さない場合は指定する必要はありません。

顧客情報を使用する場合は、顧客情報を使用するを選択して下さい。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

引き上げ率分析：(対象シートの指定：Excelデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0121) V5.00

いいお客様分析(対象シートの指定) 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1(商品情報)
 C:\Users\ozocr7\Documents\サンプル_顧客情報.XLSX

対象シート お客様情報

先頭行をタイトル行として扱う
 タイトル行数 1

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	355575
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	725625

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\ozocr7\Documents\サンプル_購買情報.XLSX

対象シート 購買履歴

先頭行をタイトル行として扱う
 タイトル行数 1

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	E00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00290	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541

ESC:前画面へ F12:次へ

2018/12/29 14:29

※顧客情報、購買情報の対象データがあるシート名を指定してください。

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

引き上げ率分析：(対象シートの指定：CSVデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0131) V5.00

いいお客様分析(先頭行の指定) 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > 先頭行の指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1(商品情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_顧客情報.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	355575
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	725625
0000009	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	188692
0000010	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	744573

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買情報.csv

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	B00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00290	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541
0000001	C00208	2013/02/20	9943
0000001	D00343	2012/11/01	9388
0000001	D00313	2012/06/09	9331

ESC:前画面へ F12:次へ

2018/12/29 14:30

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

引き上げ率分析：(対象シートの指定：Accessデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0141) V5.00

いいお客様分析(対象テーブルの指定) 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > **対象テーブルの指定** > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1 (商品情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客.MDB

対象テーブル **お客様情報**
購買履歴

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購買額
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	262406
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	238782
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	822834
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	635219
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	552092

外部データ2 (購買情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客.MDB

対象テーブル **お客様情報**
購買履歴

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	E00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758

ESC:前画面へ F12:次へ

2018/12/29 14:31

※顧客情報、購買情報の対象データがあるテーブル名を指定してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

引き上げ率分析：(フィールドの指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0201) V5.00

いいお客様分析(フィールドの指定) 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > 対象テーブルの指定 > **フィールドの指定** > 出力選択 > ブック名の指定 >

キーの指定(お客様が一意に特定できるキーの指定)

サンプル:顧客.MDB (お客様情報) サンプル:顧客.MDB (購買履歴)

キー1 = キー1

パラメータ

購買日 購買日

商品指定を行う(チェック無しなら全商品)

商品の列 商品コード 商品指定画面表示

金額を出力する

金額の列 購買額

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス	累計購
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	26240
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	10504
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	23878
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	82283
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp	63521

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	E00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00200	2013/03/18	15589

ESC:前画面へ F12:次へ

2018/12/29 14.31

※顧客を特定できるキーのフィールドを指定してください。

※顧客情報を使用する場合は、
結びつけができるようキーの指定をしてください。

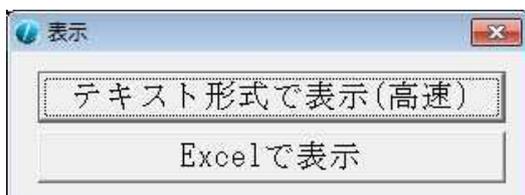
特定の商品グループに分けて分析する場合は 商品指定を行う。 にチェックを入れて商品指定画面のボタンをクリックします。(次ページ参照)

※金額合計を出力するかを指定します。

※F12:次へをクリックして処理を進めます。

←別窓で表示

をクリックすると、



が表示されます。

各ボタンでデータ内容がすべて表示されます。

商品指定を行う場合の画面

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0203) V5.00

いいお客様分析(商品グループの指定) 引き上げ率

グループを指定できるフィールド(前画面で指定したキーのフィールド)
 サンプル顧客.MDB (購買履歴)
 商品コード

グループの指定 全チェック解除 | テンプレート | 上に詰める

有効	商品コード	グループ名称	絞込解除
<input checked="" type="checkbox"/>	A	頭がAの商品	対象確認
<input checked="" type="checkbox"/>	???118	4桁目からが118の商品	対象確認
<input type="checkbox"/>			対象確認

キー1	商品コード	購買日	購買額
0000001	E00118	2012/04/13	3326
0000001	D00312	2012/05/14	24781
0000001	A00074	2012/11/28	9872
0000001	E00445	2012/05/29	16174
0000001	D00354	2012/11/11	24758
0000001	C00245	2013/03/18	6262
0000001	C00230	2013/03/10	15588
0000001	A00092	2013/02/05	19106
0000001	C00279	2012/09/09	14541

ESC:戻る

2018/12/29 15:15

特定商品をキーでグループ分けする場合に指定します。

? は全ての文字 1 桁を表します。

例えば下記のような商品コードがある場合

- A00100X
- C00300Y
- A00100BBBX
- D00200D
- A00100B
- E00100WE
- E00100B

- | | | | | | |
|---|------------|------|------------|----------|------------|
| A | 頭 1 桁がAの商品 | ???1 | 4 桁目が1の商品 | ???????B | 8 桁目がBの商品 |
| | A00100X | | A00100X | | A00100BBBX |
| | A00100BBBX | | A00100BBBX | | |
| | A00100B | | A00100B | | |
| | | | E00100WE | | |
| | | | E00100B | | |

となります。

※ワンポイント

右横の **対象確認** をクリックすると

対象確認

下の枠に絞り込まれたデータが表示されます。

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	5579	4184
A00002	商品名A00002	2076	1557
A00003	商品名A00003	3985	2989
A00004	商品名A00004	1249	937
A00005	商品名A00005	3918	2938
A00006	商品名A00006	2213	1660
A00007	商品名A00007	4365	3274
A00008	商品名A00008	3981	2986
A00009	商品名A00009	5352	4014

引き上げ率分析：(出力設定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0301) V5.00

いいお客様分析(出力選択) 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > 対象テーブルの指定 > フィールドの指定 > **出力選択** > ブック名の指定 >

期間と指定年月の指定

前調査期間 6 ヵ月
出力期間 2012 年 12 月 から 3 ヵ月分

購買日範囲は右のボタンで調査
購買データの日付範囲を調べる
一覧ダブルクリックで出力期間年月設定

出力物の指定1(サマリー)

全商品合算 全指定 全解除
 商品G:A(頭がAの商品)
 商品G:???118(4桁目からが118の商品)
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0

出力物の指定2(一覧)

引上者一覧 離脱者一覧 全指定 全解除

一覧の出力項目

外部データ1(顧客情報)	出力指定済み項目
最終来店日	キー1 郵便番号 住所1 住所2 住所3 メールアドレス 累計購買額 累計利用回数

全指定 指定 解除 全解除

ダブルクリックでも指定/解除できます。

顧客情報を使用する場合のみ使用できます。

ESC:前画面へ F12:次へ

2018/12/29 14:34

出力物は、下記のものがあります。(内容は見本を参照してください)

- 引き上げ率
- 引上者一覧
- 離脱者一覧

顧客情報の出力項目

顧客情報を使用する場合に、一覧に指定した項目を追加して出力します。但し、商品指定を行っていない場合及び顧客情報を使用しない場合は、指定する事ができません。

引き上げ率分析：(分析結果ブック名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNK0401) V5.00

いいお客様分析(分析結果ブック名の指定) | 引き上げ率

外部ファイル名の指定 > 対象テーブルの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > **ブック名の指定** >

分析結果Excelブック名(フォルダを指定しない場合はマイドキュメントに作成されます)

最近使ったファイルから設定 | F9:参照

D:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_分析結果引き上げ率.XLSX

パラメータの保存

ESC:前画面へ | F12:次へ

2018/12/29 | 14:34

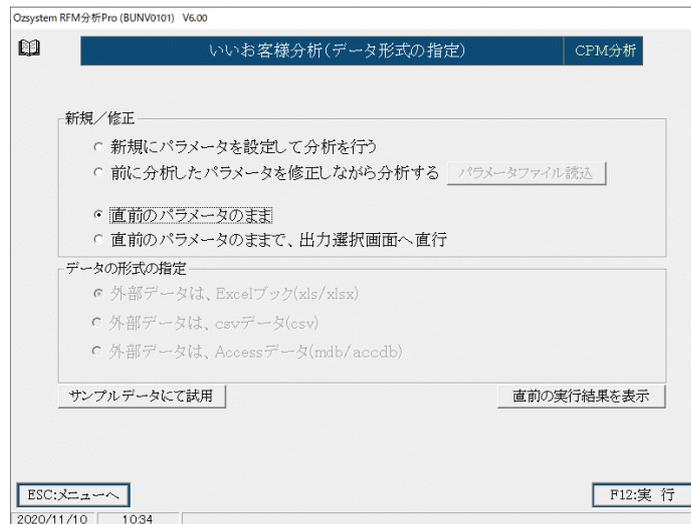
※分析結果はここで指定した名前のExcelブックとして生成されます。
※パラメータの保存で、パラメータを保存することをおすすめします。

※ワンポイント

最近使ったファイルから設定 で、使用履歴から選択する事ができます。

※F12:次へをクリックすると分析が始まり、終了するとExcelブックが表示されます。
注意：Excel2007以上の設定で、
オプション --> 保存 --> ファイルの保存形式 --> Excel 97-2003 ブック (*.xls)
と設定している場合は、一覧の最大行数は65536行となります。

CPM分析



※新規/修正部分を選択します。

※データ形式の指定を選択します。

いいお客様Proは、Excel2000以上のエクセルブックまたはCSV形式のファイル、Access MDB型式及びAccess accdb形式をサポートしています。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

※ワンポイント

パラメータファイル読込

で保存したパラメータを読み込むことができます。

直前の実行結果を表示

前回の結果をexcelを起動して表示します。

サンプルデータにて試用

で内蔵しているサンプルデータを使用できます。
各種パラメータも自動設定されますので
最初はこの機能で体験してください。

サンプルデータの形式は、3種類を用意していますので、該当のデータをお使いください。

C P M分析とは

C P M分析とは、顧客ポートフォリオマネジメント（Customer Portfolio Management）を略した顧客分析方法です。

具体的には、お客様を一定の基準によって分類し、その層に合致したマーケティング施策を行う為の資料を出力します。

特にECサイトのリピーターの確保に効果的な手法とされています。

分類は

1:優良顧客	一定の期間以上に一定の額以上購入してくれているお客様
2:コツコツ顧客	そこそこの期間来店してくれて少し購入してくれているお客様
3:流行顧客	ある一定の期間に一定の額以上購入してくれているお客様
4:よちよち顧客	ある短期間に購入してくれたお客様
5:初回現役	一回のみ購入してくれたお客様

具体的には

期間 : 最終購入日と初回購入日の経過期間

ロス期間 : 分析を行う日（基準日）と最終購入日の経過期間

として、一般的な日付けを用いると

1:優良顧客	期間 ≥ 210 日 & 売上累計 ≥ 7 万円	& ロス期間 < 240 日
2:コツコツ顧客	期間 ≥ 90 日 & 売上累計 < 7 万円	& ロス期間 < 240 日
3:流行顧客	90 日 \leq 期間 < 210 日 & 売上累計 ≥ 7 万円	& ロス期間 < 240 日
4:よちよち顧客	0 日 $<$ 期間 < 90 日	& ロス期間 < 240 日
5:初回現役	期間 = 0 日	& ロス期間 < 240 日

となります。それぞれの分類で、ロス期間以上に来店間隔がありているお客様を離脱客と考え

6:優良顧客(離脱)	期間 ≥ 210 日 & 売上累計 ≥ 7 万円	& ロス期間 ≥ 240 日
7:コツコツ顧客(離脱)	期間 ≥ 90 日 & 売上累計 < 7 万円	& ロス期間 ≥ 240 日
8:流行顧客(離脱)	90 日 \leq 期間 < 210 日 & 売上累計 ≥ 7 万円	& ロス期間 ≥ 240 日
9:よちよち顧客(離脱)	0 日 $<$ 期間 < 90 日	& ロス期間 ≥ 240 日
A:初回顧客(離脱)	期間 = 0 日	& ロス期間 ≥ 240 日

と分類します。

これらの分類にしたがって、適切なマーケティングを行います。

CPM分析：(外部ファイル名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0111) V6.00

いいお客様分析(外部ファイル名の指定) CPM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

顧客情報の使用

顧客情報を使用しない 顧客情報を使用する

CPM分析は購買情報から計算されます。
顧客情報は、顧客の名前等の情報を出す為に使用されます。
顧客の名前等が購買情報にある場合は、顧客情報に購買情報と同じファイルを指定して下さい。

外部データ1(顧客情報)

各種一覧に顧客名等の顧客情報の項目を出す場合に指定します。  最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_顧客情報CPM.XLSX

外部データ2(購買情報)

購買情報を指定します。  最近使ったファイルから設定 F8:参照

C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買データCPM.XLSX

ESC:前画面へ F12:次へ

2020/11/10 11:10

顧客情報：顧客の属性（顧客名等）のデータ
購買情報：商品の購買の記録

顧客情報は、顧客の名前等を出す場合にのみ指定します。
CPM分析は購買情報から計算され出力されるので、一覧等を出さない場合は指定する必要はありません。

顧客情報を使用する場合は、顧客情報を使用するを選択して下さい。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

CPM分析：(対象シートの指定：Excelデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0111) V6.00

いいお客様分析(外部ファイル名の指定) CPM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

顧客情報の使用

顧客情報を使用しない 顧客情報を使用する

CPM分析は購買情報から計算されます。
顧客情報は、顧客の名前等の情報を出す為に使用されます。
顧客の名前等が購買情報にある場合は、顧客情報に購買情報と同じファイルを指定して下さい。

外部データ1(顧客情報)

各種一覧に顧客名等の顧客情報の項目を出す場合に指定します。  最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\%ozcr7%\Documents\%サンプル_顧客情報CPM.XLSX

外部データ2(購買情報)

購買情報を指定します。  最近使ったファイルから設定 F8:参照

C:\Users\%ozcr7%\Documents\%サンプル_購買データCPM.XLSX

ESC:前画面へ F12:次へ

2020/11/10 11.13

※顧客情報、購買情報の対象データがあるシート名を指定してください。

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

C P M分析：(対象シートの指定：C S Vデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0131) V6.00

いいお客様分析(先頭行の指定) CPM分析

外部ファイル名の指定 > **先頭行の指定** > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1(商品情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_顧客情報CPM.CSV

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000008	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000009	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000010	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000011	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000012	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp

外部データ2(購買情報)
 C:\Users\fozcr7\Documents\サンプル_購買データCPM.CSV

先頭行をタイトル行として扱う タイトル行数

キー1	購入日	商品コード	購買額
0000001	2018/11/15	商品21	726
0000001	2019/11/15	商品35	1048
0000001	2019/07/17	商品3	4133
0000001	2019/01/25	商品9	2290
0000001	2019/04/02	商品16	5647
0000001	2019/06/14	商品11	2854
0000001	2019/06/01	商品4	2814
0000001	2019/05/02	商品48	4986
0000001	2019/04/08	商品29	1527
0000001	2019/06/09	商品15	4885
0000001	2019/10/31	商品13	2206
0000001	2019/03/12	商品39	5558

ESC:前画面へ F12:次へ

2020/11/10 11.14

※データの1行目がタイトルの場合は、先頭行をタイトル名として扱うにチェックを入れてください。
 タイトル行が複数行の場合はその行数を指定します。
 例えば3とすると、データの先頭3行は無視して分析します。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

CPM分析：(対象シートの指定：Accessデータの場合)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0141) V6.00

いいお客様分析(対象テーブルの指定) CPM分析

外部ファイル名の指定 > **対象テーブルの指定** > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

外部データ1 (商品情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_顧客情報CPM.MDB

対象テーブル **お客様情報**

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp

外部データ2 (購買情報)
C:\Users\ozcr7\Documents\サンプル_購買データCPM.MDB

対象テーブル **購買データ**

キー1	購入日	商品コード	購買額
0000001	2018/11/15	商品21	726
0000001	2019/11/15	商品35	1048
0000001	2019/07/17	商品3	4133
0000001	2019/01/25	商品9	2290
0000001	2019/04/02	商品16	5647

ESC:前画面へ F12:次へ

2020/11/10 11.14

※顧客情報、購買情報の対象データがあるテーブル名を指定してください。

※F12:実行をクリックして処理を進めます。

CPM分析：(フィールドの指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0201) V6.00

いいお客様分析(フィールドの指定) CPM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

キーの指定(お客様が一意に特定できるキーの指定)

サンプル:顧客情報CPM.XLSX (お客様情報) サンプル:購買データCPM.XLSX (CPM購買)

キー1 = キー1

パラメータ

購買日 購入日

金額の列 購買額

商品指定を行う(チェック無しなら全商品)

商品の列 商品コード 商品指定画面表示

キー1	郵便番号	住所1	住所2	住所3	メールアドレス
0000001	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000002	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000003	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000004	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000005	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000006	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp
0000007	5770824	住所1	住所2	住所3	test@ozsystem.jp

キー1	購入日	商品コード	購買額
0000001	2018/11/15	商品21	726
0000001	2019/11/15	商品35	1048
0000001	2019/07/17	商品3	4133
0000001	2019/01/25	商品9	2290
0000001	2019/04/02	商品16	5647
0000001	2019/06/14	商品11	2854
0000001	2019/06/01	商品4	2914

ESC:前画面へ F12:次へ

2020/11/10 11.18

※顧客を特定できるキーのフィールドを指定してください。

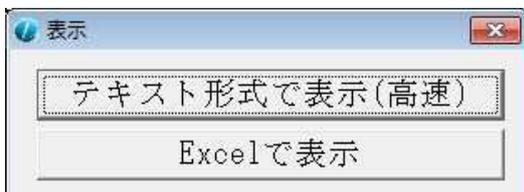
※顧客情報を使用する場合は、
結びつけができるようキーの指定をしてください。

特定の商品グループに分けて分析する場合は 商品指定を行う。 にチェックを入れて商品指定画面のボタンをクリックします。(次ページ参照)

※F12:次へをクリックして処理を進めます。

←別窓で表示

をクリックすると、



が表示されます。

各ボタンでデータ内容がすべて表示されます。

商品指定を行う場合の画面

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0203) V6.00

いいお客様分析(商品グループの指定) CPM分析

グループを指定できるフィールド(前画面で指定したキーのフィールド)
 サンプル顧客情報CPM.XLSX (CPM購買)
 商品コード

グループの指定
 全チェック解除 | テンプレート | 上に詰める

有効	商品コード	グループ名称	絞込解除
<input checked="" type="checkbox"/>	商品2???	商品頭2のもの	対象確認
<input type="checkbox"/>			対象確認

キー1	購入日	商品コード	購買額
0000001	2018/11/15	商品21	726
0000001	2019/11/15	商品35	1048
0000001	2019/07/17	商品3	4133
0000001	2019/01/25	商品9	2290
0000001	2019/04/02	商品16	5647
0000001	2019/06/14	商品11	2854
0000001	2019/06/01	商品4	2814
0000001	2019/05/02	商品48	4986
0000001	2019/04/08	商品29	1527

ESC:戻る

2020/11/10 11:20

特定商品をキーでグループ分けする場合に指定します。

? は全ての文字 1 桁を表します。

例えば下記のような商品コードがある場合

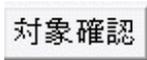
- A00100X
- C00300Y
- A00100BBBX
- D00200D
- A00100B
- E00100WE
- E00100B

- | | | | | | |
|---|------------|-----|------------|----------|------------|
| A | 頭 1 桁がAの商品 | ??? | 4 桁目が1の商品 | ???????B | 8 桁目がBの商品 |
| | A00100X | | A00100X | | A00100BBBX |
| | A00100BBBX | | A00100BBBX | | |
| | A00100B | | A00100B | | |
| | | | E00100WE | | |
| | | | E00100B | | |

となります。

※ワンポイント

右横の **対象確認** をクリックすると



下の枠に絞り込まれたデータが表示されます。

商品コード	商品名	単価	原価
A00001	商品名A00001	5579	4184
A00002	商品名A00002	2076	1557
A00003	商品名A00003	3985	2989
A00004	商品名A00004	1249	937
A00005	商品名A00005	3918	2938
A00006	商品名A00006	2213	1660
A00007	商品名A00007	4365	3274
A00008	商品名A00008	3981	2986
A00009	商品名A00009	5352	4014

CPM分析：(CPMパラメータの設定と出力設定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0301) V6.00

いいお客様分析(出力選択) CPM分析 外部ファイル名の指定 > 対象シート名の指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > ブック名の指定 >

CPMパラメータ

期間1(優良/流行判定用) 210 日 期間2(コソコソ/流行/よちよち判定用) 90 日
 離脱期間 240 日 購買累計(優良/コソコソ/流行判定用) 70,000 円

一般値を設定 規定値を読み込み 規定値として保存

優良顧客	期間 ≥ 210日	購買累計 ≥ 70,000円	離脱期間 < 240日
コソコソ顧客	期間 ≥ 90日	購買累計 < 70,000円	離脱期間 < 240日
流行顧客	90日 ≤ 期間 < 210日	購買累計 ≥ 70,000円	離脱期間 < 240日
よちよち顧客	0日 < 期間 < 90日		離脱期間 < 240日
初回現役	期間 = 0日		離脱期間 < 240日
優良顧客(離脱)	期間 ≥ 210日	購買累計 ≥ 70,000円	離脱期間 ≥ 240日
コソコソ顧客(離脱)	期間 ≥ 90日	購買累計 < 70,000円	離脱期間 ≥ 240日
流行顧客(離脱)	90日 ≤ 期間 < 210日	購買累計 ≥ 70,000円	離脱期間 ≥ 240日
よちよち顧客(離脱)	0日 < 期間 < 90日		離脱期間 ≥ 240日
初回現役(離脱)	期間 = 0日		離脱期間 ≥ 240日

出力期間
 出力期間 2020 年 5 月
 から 3 月 1 日 起算
 一覧ダブルクリックで出力期間年月設定
 購買データの日付範囲を調べる
 購買日範囲は1のボタンで調査

出力物の指定1(サマリー)
 全商品合算
 商品G:商品2??? (商品頭2のもの)
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0
 商品G:0

出力物の指定2(一覧)
 CPMパラメータ 顧客状況一覧
 出力見本を表示

一覧の出力項目
 外部データ1(顧客情報)
 キー1
 住所3
 出力指定済み項目
 郵便番号
 住所1
 住所2
 メールアドレス
 全指定
 指定
 解除
 全解除
 ダブルクリックでも指定/解除できます。

顧客情報を使用する場合のみ使用できます。

出力物の指定(サマリーのグラフ出力)
 人数グラフ 購買累計グラフ

 種類1 種類2 種類3 種類4 種類5

ESC:前画面へ F12:次へ
 2020/11/10 11:21

CPMパラメータに期間を設定して下さい

- 「一般値を設定」ボタンで一般的な値を設定します。
- 「規定値として保存」ボタンで任意の値を規定値とすることができます。
- 「規定値を読み込み」ボタンで保存したを規定値を読み込み設定します。

出力期間は複数月を指定する事ができます。
 この例では、2020年5月1日・6月1日・7月1日を起算日として、
 購買情報の最終来店日から起算日までの経過日数を離脱期間として計算します。
 離脱期間の調整や、やがて離脱しそうなお客様の推移をみる事ができます。

出力物は、下記のものがあります。(内容は見本を参照してください)

- サマリー
- CPMパラメータ
- 顧客状況一覧

顧客情報の出力項目

顧客情報を使用する場合に、一覧に指定した項目を追加して出力します。
 但し、商品指定を行っていない場合及び顧客情報を使用しない場合は、
 指定する事ができません。

CPM分析：(分析結果ブック名の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUNC0401) V6.00

いいお客様分析(分析結果ブック名の指定) CPM分析

外部ファイル名の指定 > 対象シートの指定 > フィールドの指定 > 出力選択 > [ブック名の指定](#) >

分析結果Excelブック名(フォルダを指定しない場合はマイドキュメントに作成されます)

 最近使ったファイルから設定 F9:参照

C:\Users\%ozcr7%\Documents\%サンプル_分析結果CPM.XLSX

顧客状況一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_顧客状況一覧nnnnnnXXX.CSVというファイルになります。)
nnnnnn:基準月 XXXX:商品グループ

パラメータの保存

ESC:前画面へ F12:次へ

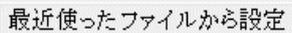
2020/11/11 14:54

※分析結果はここで指定した名前のExcelブックとして生成されます。
※パラメータの保存で、パラメータを保存することをおすすめします。

顧客状況一覧をCSV形式で出力(上記指定ブック名_顧客状況一覧nnnnnnXXX.CSVというファイルになります。)
nnnnnn:基準月 XXXX:商品グループ

にチェックを入れるとrfm分析顧客一覧はcsv形式となります。
Excelブックで保存するよりもかなり高速に処理ができます。

※ワンポイント

 で、使用履歴から選択する事ができます。

※F12:次へをクリックすると分析が始まり、終了するとExcelブックが表示されます。
注意：Excel2007以上の設定で、
オプション --> 保存 --> ファイルの保存形式 --> Excel 97-2003 ブック(*.xls)
と設定している場合は、一覧の最大行数は65536行となります。

テンプレート

パラメータ等を、名前（テンプレート名）を付けて保存する事が出来ます。

テンプレートの一覧

ボタン
F1:名前順
F2:日付時刻順

保存されているテンプレートの一覧が表示されます。
F1:名前順、F2:日付時刻順で並び替えが出来ます。



テンプレートの読込

ボタン
F6:読込

保存されているテンプレートの一覧から選び、
F6:読込を押します。



テンプレートの保存

入力
テンプレート名

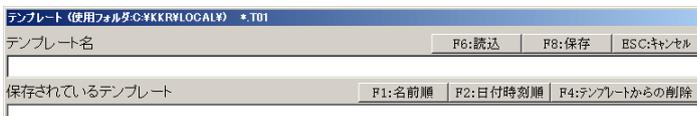
ボタン
F8:保存
テンプレート名を入力してF8:保存を押します。

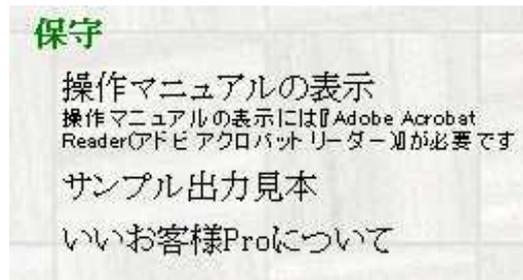


テンプレートの削除

ボタン
F4:テンプレートからの削除

保存されているテンプレートの一覧から選び、
F4:テンプレートからの削除を押します。





② 操作マニュアルの表示

この操作マニュアルを表示します。

操作マニュアルの表示には『Adobe Acrobat Reader(アドビ アクロバット リーダー)』が必要です。

③ サンプル出力見本

サンプル出力のExcelブックを表示します。

④ いいお客様Proについて

バージョン等を表示します。

お問い合わせ

お問い合わせは、メインメニューの「お問い合わせ」をクリックしてください。
インターネット上のお問い合わせ画面が表示されます。



<== ここ

いいお客様Pro お問い合わせ

いいお客様Proについてのお問い合わせ/ご意見等は、下記に内容を入力して送信ボタンをクリックしてください。

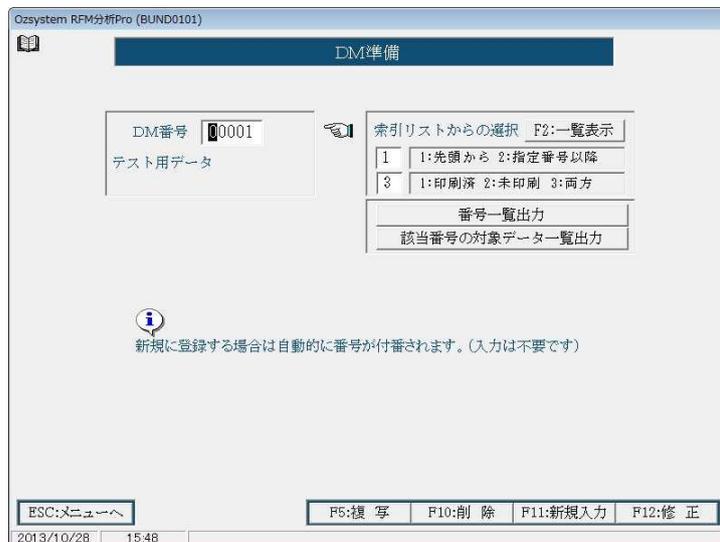
お名前	<input type="text"/>
メールアドレス	<input type="text"/>
もう一度メールアドレス	<input type="text"/>
会社名	<input type="text"/>
ご意見内容	<input type="text"/>

DM印刷

DM印刷は、下記手順で行います。

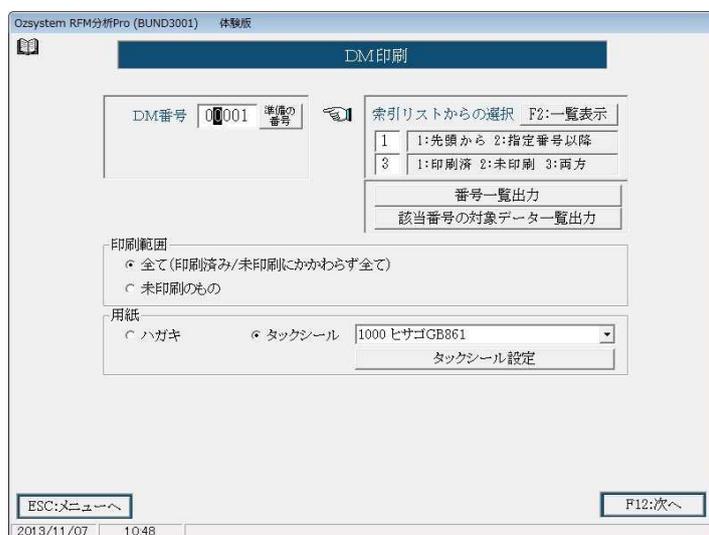
① DM準備

分析結果のデータから住所等を指定し、印刷用データを準備します。



② DM印刷

DM準備で準備したデータから、ハガキ/タックシール等のパラメータを設定して、印刷を行います。



DM準備：(DM番号指定)

ダイレクトメールを送付するデータにDM番号を付けます。
対象は、RFM分析結果のRFM顧客一覧シート、デシル分析結果のデシル顧客一覧シートです。

DM番号のフィールド：複写・削除・修正の場合に、対象のDM番号を入力します。
新規入力の場合は、入力の必要はありません。
F2:一覧表示をクリックして、表示される一覧から選択して
入力する事ができます。

機能

複写：DM番号フィールドで指定したDM番号のデータを新たなDM番号で複写します。
①複写元番号を指定。
②F5:複写をクリック
③予定数設定確認画面で、確認後 F12:実行で複写完了。

削除：DM番号フィールドで指定したDM番号のデータを削除します。
①削除する番号を指定。
②F10:削除をクリック
③予定数設定確認画面で、確認後 F12:実行で削除完了。

新規入力：新たにデータを作成します。DM番号フィールドには入力不要です。
①番号は、自動発番されます。(指定の必要はありません。)
②F11:新規入力をクリック
③対象分析結果ブックの指定画面で、ブックを指定。F12:次へをクリック
④項目の指定画面で、住所等の項目を指定。F12:次へをクリック
⑤件数確認画面で、グループ等で件数を絞り込み指定。F12:次へをクリック
⑥データ内容の画面で、指定した項目の正当性を確認。F12:次へをクリック
⑦予定数設定確認の画面で、予定数の設定確認。F12:実行をクリック

修正：DM番号フィールドで指定したDM番号のデータを修正します。
手順は、新規入力時と同じです。

「番号一覧印刷」

作成されているDM番号の一覧をExcelブックとして作成します。

「該当番号の対象データ一覧」

DM番号フィールドで指定したDM番号で、対象となった顧客データの一覧をExcelブックとして作成します。

DM準備：(対象分析結果ブックの指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUND0111) 365

対象分析結果ブックの指定

分析結果形式の指定

- RFM分析結果
- デシル分析結果

データ

分析結果データを指定します。

直前の解析結果から設定 F9:参照

C:\分析結果\テストデータ.xls

ESC:前画面へ F12:次へ

2013/10/28 12:54

RFM分析結果かデシル分析結果、どちらを対象とするか指定して、対象ファイルを指定します。

指定した対象ブックファイルの中にある
RFM分析結果の場合は、RFM顧客一覧シート、
デシル分析結果の場合は、デシル顧客一覧シートが対象となります。

「直前の分析結果から設定」をクリックすると、分析で指定したファイル名が設定されます。

DM準備：(項目の指定)

Ozsystem RFM分析Pro (BUND0201)

項目の指定

C:\¥分析結果¥テストデータ.xls

外部データ	前レコード	次レコード	使用情報	設定解除
009:氏名フル			010:氏名1 <--010:氏名1	
010:氏名1			011:氏名2 <--011:氏名2	
011:氏名2			020:郵便番号1 <--013:郵便番号3桁	
012:郵便番号7桁			021:郵便番号2 <--014:郵便番号4桁	
013:郵便番号3桁			030:住所1 <--015:住所1	
014:郵便番号4桁			031:住所2 <--016:住所2	
015:住所1			032:住所3 <--017:住所3	
016:住所2				
017:住所3				
018:メールアドレス				
019:累計購買額				
020:累計利用回数				
021:生年月日				

上部をクリックすると該当項目設定のHELPが表示されます。
郵便番号が前 XXX-YYYY のように別れている場合は、
郵便番号2も指定してください。

ESC:前画面へ 使用情報の項目をクリックし、対応する外部データ部分の項目をダブルクリックして、
指定します。設定を解除するには画面右上の「設定解除」ボタンをクリックします。 F12:次へ

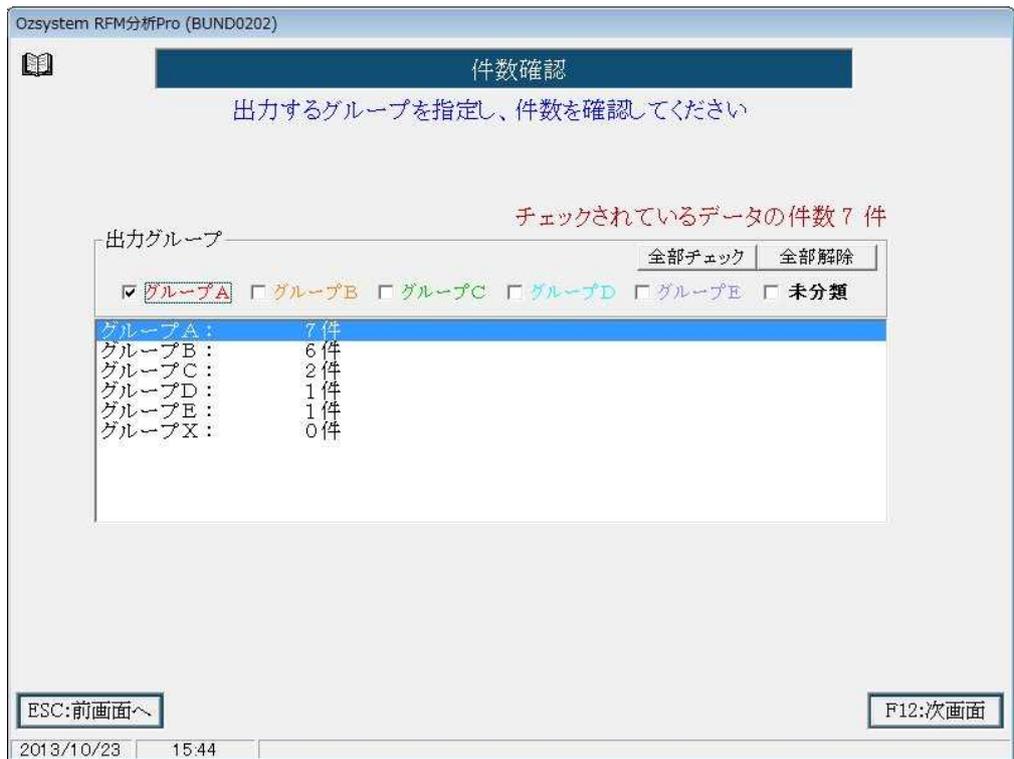
2013/11/15 14:39

指定した対象分析結果ブックから必要項目を指定します。

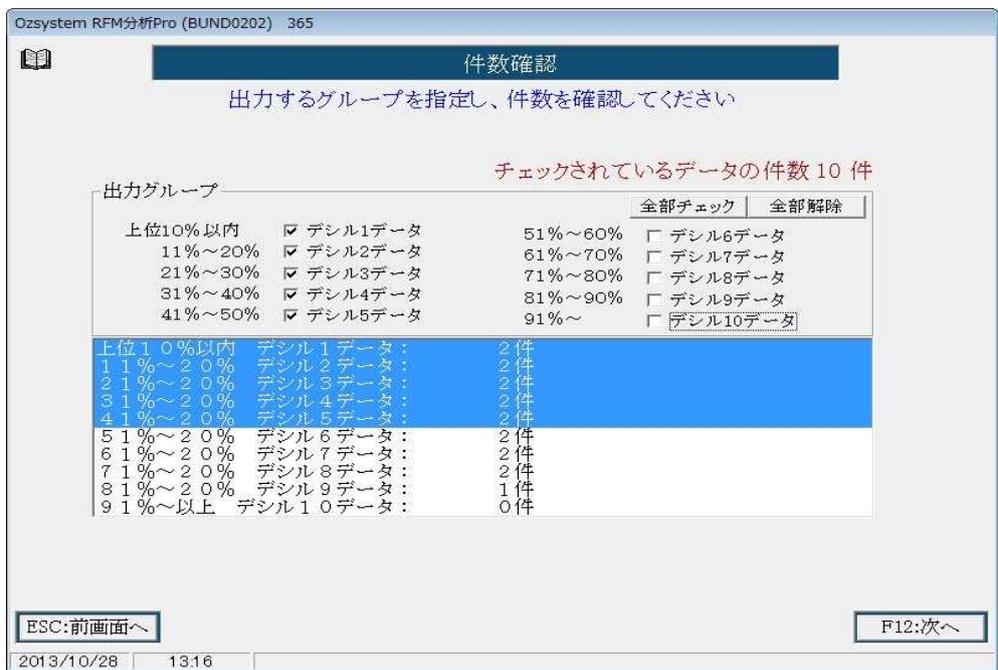
なお、郵便番号が7桁で設定されている場合は、郵便番号1の部分に設定してください。

DM準備：(件数確認)

対象データがRFM分析の場合



対象データがデシル分析の場合



グループ/デシル値を指定して、件数を確認します。

DM準備：(データ内容の確認)

Ozsystem RFM分析Pro (BUND0203)

データ内容の確認

全件表示 | 17件を表示しています。 | [↓外部へ取り出し](#)

キー1	グループ	メールアドレス	お名前	生年月日
0000004	A	colshp@ozsy...	上町 大介	0627
0000005	A	shopgmark@...	方円 隆	0723
0000006	A	mmk;dk;fk;k...	豊中 花子	0527
0000008	A	ozkenjs001@...	松原 太郎	0519
0000010	A	ozkenjs003@...	西宮 草子	0613
0000011	A	ozkenjs004@...	奈良 浩二	0106
0000017	A	ozkenjs010@...	岸田 昌代	412
0000001	B	tanaka2013@...	大阪 太郎	0221
0000003	B	oznagase@ka...	神奈川 三郎	0201
0000007	B	tore@yahoo....	柴田 洋子	0305
0000013	B	errakokos.jp	佐竹 森子	0928
0000014	B	ozkenjs007@...	茨城 五郎	0426
0000015	B	ozkenjs008@...	小坂 さよ	0318
0000009	C	ozkenjs002@...	酒井 三郎	0721
0000012	C		豊崎 慎一	1027
0000002	D	mituyama@a...	東京 次郎	0922
0000016	E	ozkenjs009@...	高木 六郎	1018

ESC:前画面へ | F12:次へ

2013/10/31 | 8:48

項目正しく設定されているか確認します。

データは最初は300件まで表示しています。「全件表示」で全件を表示する事ができます。

「↓外部へ取り出し」をクリックすると、見えているデータをExcelブックまたはテキストファイルで表示します。

DM準備：(予定数設定確認)

Ozsystem RFM分析Pro (BUND1001)

追加 DM宛先準備

DM番号 自動発番されます 設定完了時点で発番します。

情報

メモ テストデータ

抽出結果の予定数制御 現在の件数 7

しない ランダムに予定枚数にあわせ 予定数

最終印刷情報

最終印刷日時	最終印刷件数

ESC:処理せず前画面へ F12:実行

2013/10/23 15:44

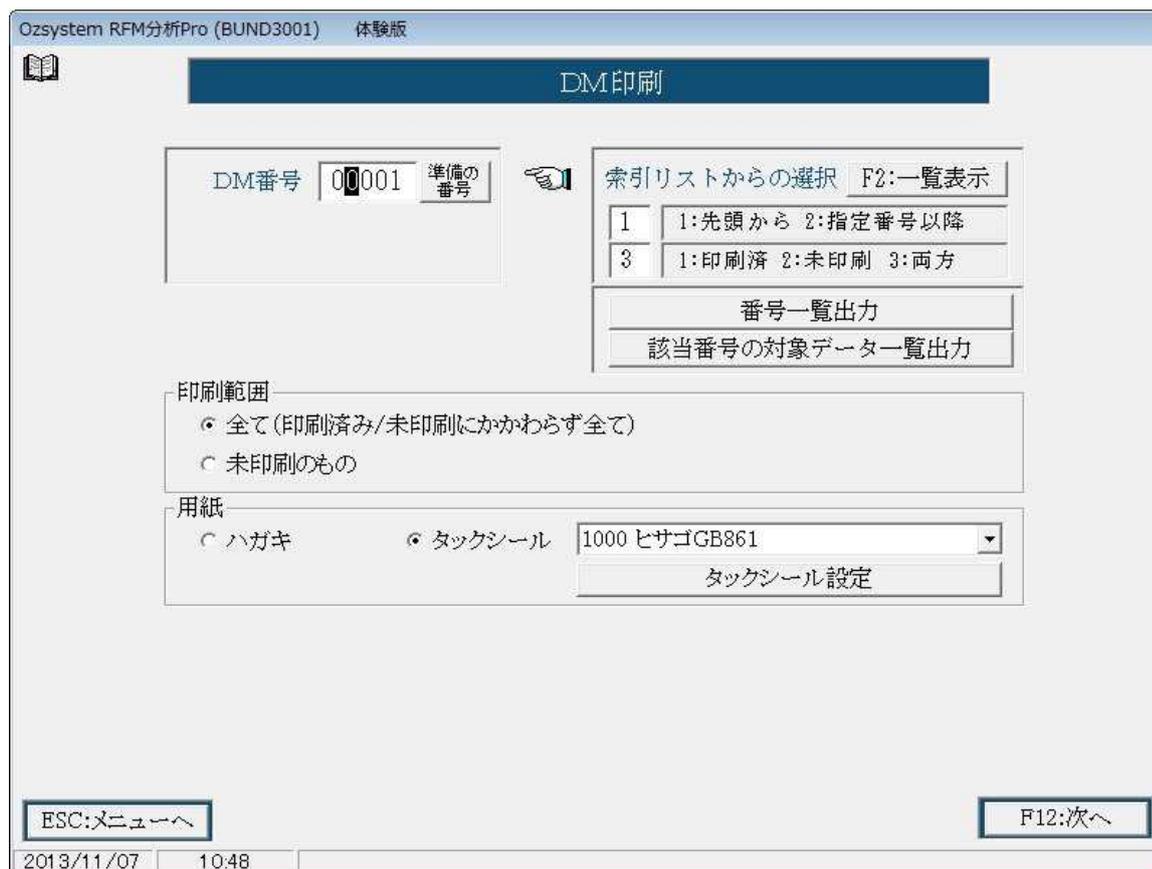
最終画面となります。

メモは、一覧から選択時に表示されますので、わかり易い文を設定します。

なお、大量データの場合、予定数を設定すると、予定数になるように自動的に件数が絞りこまれます。

F12:実行で処理が完了します。

DM印刷：(DM番号指定)



DM準備で作成したデータを印刷します。

印刷範囲

全て：DM準備で作成したデータを全て印刷します。

未印刷のもの全て：まだ印刷していないデータを全て印刷します。

用紙

ハガキかタックシールを指定します。タックシールの場合一覧にないものは「タックシール設定」で新たに定義を追加することができます。P. 78 参照参照

「番号一覧印刷」

作成されているDM番号の一覧をExcelブックとして作成します。

「該当番号の対象データ一覧」

DM番号フィールドで指定したDM番号で、対象となった顧客データの一覧をExcelブックとして作成します。

DM印刷：(印刷設定)

ESC:前画面

F6:テンプレート

F7:プレビュー

F8:印刷設定

F12:印刷

対象人数
6人

現在のプリンタ
RICOH iPSIO GX 500

印刷の設定

フォント

 フォントを規定値に

MS 明朝

印刷範囲
 全て 範囲指定
 開始 先頭
 終了 末尾

の置き換え
 しない |に置換 のに置換

タックシール印刷開始位置
 縦 横 から印刷

フォントサイズ(ハガキ縦書きの場合)
 自動 住所 point
 指定サイズ 氏名 point

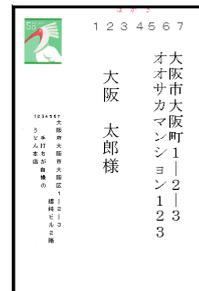
位置微調整
 左に 右に mm
 上に 下に mm

キーの印刷
 印刷しない 印刷する

縦書き/横書き
 縦書き 横書き

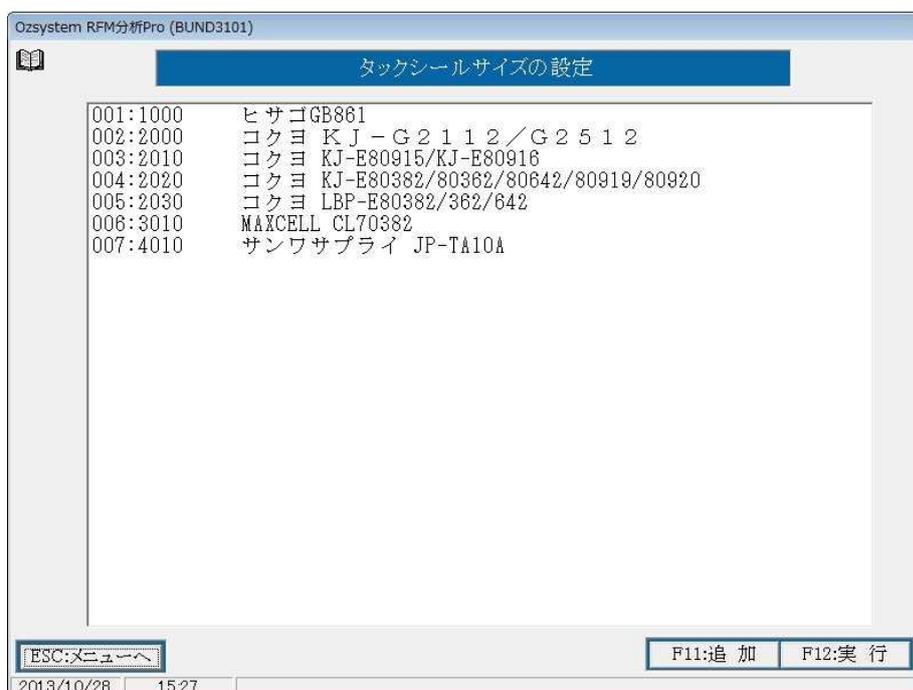
タックシールの枠の印刷
 印刷しない 印刷する

〒537-0122 大阪府大阪市淀川区花田1-2 ナガモツビル601 大阪 太郎 様	〒230-0013 横浜市中区三ツ池公園 神保町 三郎 様
〒500-0004 京都府京都市東山区北白河 上野上から302 北野 大介 様	〒560-0010 豊中市上野原1丁目5番22号 豊中 花子 様
〒520-0016 大阪府北区箕面6丁目4番地 梶田 洋子 様	〒590-0023 大阪府松原市西野町大塚1 松原 太郎 様
〒520-0021 徳島県北三河市北1-0-10 高井 三郎 様	〒523-0121 京都府宇治市御用舟町0-10 宇治 美子 様
〒634-0006 奈良県橿原市大和401-8023 奈良 浩二 様	〒531-0078 大阪府大阪市東区豊崎9-0-1 豊崎 健一 様
〒567-0816 大阪府東淀川区花田3丁目3番30号 渡城 五郎 様	〒560-0148 大阪府豊後区新野原台 1丁目1番1001 高野 太郎 様

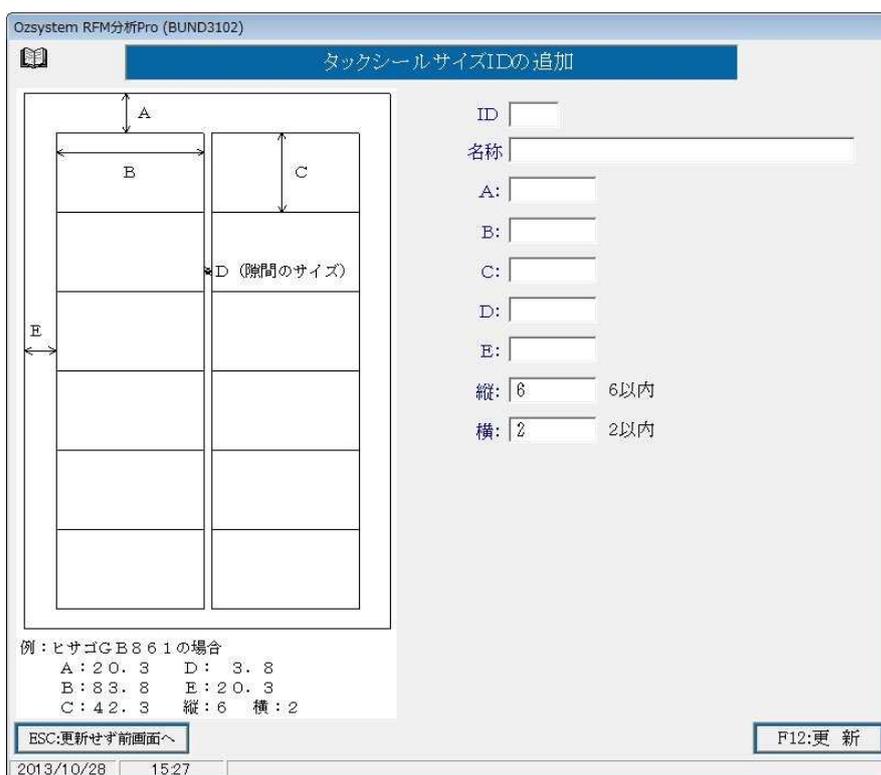


各パラメータを設定して、
 F7:プレビューかF8:印刷をクリックします。
 F6:テンプレートで設定を記憶する事ができます。

DM印刷：(タックシール設定)

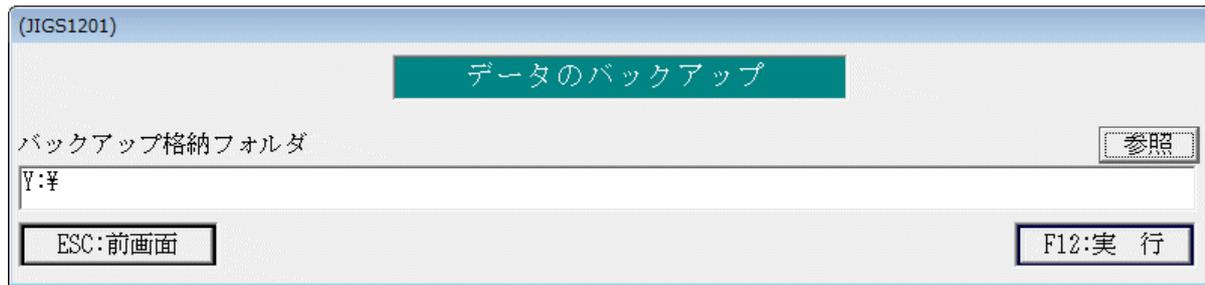


追加する場合は**F11:追加**をクリックします。
 修正する場合は、修正したい番号をダブルクリックするか、修正したい番号を選んで**F12:実行**をクリックします。



更新するには、**F12:更新**を押します。
 削除するには、**ID**の入力部分を空白にします。
 ここで入力されたIDがDM印刷時、タックシール用紙選択の一覧に出てきます。

DM/メールデータの保守：データのバックアップ



データのバックアップを作成します。
バックアップ格納フォルダを指定して、**F12:実行** キーを押します。

バックアップしたデータは データの復元 P. 8 0 参照 で復元することができます。

参考1：

いいお客様Proは、最初の起動時に、ユーザのアプリケーションフォルダに必要なデータを準備しています。その後、お使いになると回答データ等が追加されていきます。
データは、OzsystemPro という名前のフォルダに格納されています。

例) Windows7 の場合

```
C:¥Users¥XXXX¥AppData¥Roaming¥OzsystemPro  
XXXXは、WindowsのログインID
```

参考2：

例えば、バックアップ格納フォルダを D:¥BACKDATA と指定した場合
D:¥BACKDATA の下に OzsystemPro という名前のフォルダを作成し、バックアップデータを格納します。

DM/メールデータの保守：データフォルダの変更

(JIGS1001)

データフォルダの変更

現在のデータフォルダ
C:\Users\fozcr7\AppData\Roaming\Ozsystem\JIG\DATA

変更後データフォルダ 参照

現在のデータを変更後データフォルダに移動し、データフォルダを変更する。
 データフォルダを変更する。

ESC:前画面 F12:実行

いいお客様Proは、最初の起動時に、ユーザのアプリケーションフォルダに必要なデータを準備しています。その後、お使いになると回答データ等が追加されていきます。

このデータフォルダを変更します。
変更後データフォルダを指定して、**F12:実行** キーを押します。

- ◎現在のデータを変更後データフォルダに移動し、データフォルダを変更する。
これが、通常の指定です。
現在のデータを移動します。
- ◎データフォルダを変更する。
データの複写は行いません。
上級者で、データフォルダの構成がよく分かっている場合のみお使いください。

DM/メールデータの保守：データの復元

(JIGS1301)

データの復元

バックアップデータのフォルダ 参照

ESC:前画面 F12:実行

データのバックアップで作成したバックアップデータを復元します。
バックアップデータのフォルダを指定して、**F12:実行** キーを押します。

□いいお客様Pro及びいいお客様Pro365(以下「本製品」といいます)をご使用になる前に、下記の使用許諾契約書(以下「本契約」という)をよくお読み下さい。甲は、本製品をコンピュータへインストールすることによって本契約のすべての条件に同意したものとみなされます。本契約の条件に同意いただけない場合は本製品をインストールし使用することはできません。

□本契約は、弊社の許諾に基づき作成された正規製品を弊社が認める方法で取得しご利用いただく場合のみ有効に成立します。

ソフトウェア使用許諾契約書

この使用許諾契約は、本契約書と共にご使用になられる方(以下「甲」といいます)がいいお客様Pro及びいいお客様Pro365(以下「本製品」という)をご使用いただくにあたって、有限会社オズシステム(以下「乙」といいます)との条件を定めるものです。

(使用権の許諾)

第1条 甲は、甲が所有する装置一台に限り本製品をインストールし使用することができます。

2 前項にかかわらず、甲のご利用環境に応じて、甲の管理のもと第3条に違反しない範囲で、1台のコンピュータにのみインストールした本製品を複数人で使用することができます。

3 本製品に関する全ての権利は乙に帰属します。

4 本契約条件は、いかなる意味においても、本製品に関する知的財産権(特許権、実用新案権、著作権、保護されるべき営業情報などを含みます)を甲に移転するものではありません。

5 甲は本製品をバックアップ目的に限り1コピーのみ複製することができます。

(期間及び終了)

第2条 本契約は、甲が本製品をインストール又はダウンロードされたときに発効し、次項の規定により本契約が終了する場合を除き、甲が本製品の使用を継続する限り無期限に効力を有するものとします。

2 甲が本製品を本契約の規定に違反して使用した場合は、終了させることができます。

3 いいお客様Pro365については、使用期限が過ぎた場合は、終了します。

4 いいお客様Pro365については、新たに延長キーを購入され入力した場合は、使用期限を決められた日数延長します。

5 前3項の規定により本契約の効力が終了したときは、甲は本製品に関する権利は消滅し、以後甲は本製品に対する一切の権利を有さないものとします。この場合、甲は本製品及びその複製物の全てを、乙の指示に従い、廃棄するものとします。

(禁止事項)

第3条 甲は、本製品を使用するにあたり、次の各号に定める行為を行ってはならないものとします。

(1)本製品の複製及び問題・マニュアル等関連資料の複製

(2)コンピュータプログラムの改変、本製品の全部又は一部の再配布・再使用許諾・公衆送信(送信可能化を含む)、本製品の貸与・譲渡・レンタル・疑似レンタル行為・中古品取引

(3)法律、命令、処分、その他の規制に違反する行為

(4)犯罪行為を惹起又は助長する行為その他犯罪行為に結びつく行為

(5)乙、又は第三者を誹謗中傷し、又はその名誉、信用を害する行為

(6)虚偽情報、事実誤認を生じさせる情報等を掲載・配信する行為

(7)その他公序良俗に反する行為

(8)前各号の他、方法のいかんを問わず乙の運営を妨害する行為

(本製品の移転等)

第4条 甲は、本製品もしくは第1条の規定により許諾された使用権を第三者に対して再使用権を許諾し、譲渡し、移転し又はその他の処分をしてはなりません。

2 甲は、本契約において明示的に許諾されている場合を除き、本製品の使用、複製、改変その他の行為をしてはなりません。

(責任の範囲)

第5条 甲が本製品から生じる影響につきましては、甲の責任とさせていただきます。本製品及びマニュアルの使用に起因して甲又はその他の第三者に生じた結果的損害、付随的損害及び逸失利益に関して乙は一切の責任を負いません。

(一般条項)

第6条 本契約は、日本国法に準拠するものいたします。

2 本契約に関連して発生した一切の紛争については、大阪地方裁判所または大阪簡易裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とします。