

PRESS RELEASE

2011年8月10日
株式会社オーシーエス

「集客力 UP・リピート率 UP・サービス UP」

一般企業及びサービス業様向安価な会員管理情報システムの提供開始

(お客様へのサービス向上と分析機能を標準装備した情報システム)

当社(代表取締役社長 熊谷 弘 小千谷市城内1丁目9番地1号 電話 0258-82-1125)は一般企業及びサービス業様向けの会員管理システムを安い価格で発表致しました。

当社の会員管理システムはサービス業様向けの情報システムで培ったノウハウを元に、会員管理として活用できる情報システムです。本システムは単なる個人情報管理しダイレクトメールを出すだけのシステムではなく、ポイント管理機能を有し、お客様へのサービス向上にお役立て頂くほか、お客様のご来店状況を管理しそのデータを分析することで、ご来店数の多いお客様やしばらくご無沙汰しているお客様等、お客様の客層に応じて、より効果のある情報をご提供する為の分析をお手伝い致します。

個人情報をお預かりしますので、会員管理システムはパスワードによる保護をしております。

一般的な顧客管理と同様に、ダイレクトメールの宛名印刷機能は勿論装備しており、更にダイレクトメールによる効果の分析も運用により可能です。

電子地図へのマッピング機能も装備しておりますので、営業様がターゲット地域を絞って効率の良い営業活動にもお役立て頂けます。

会員カードはプラカードやリライトカードにも対応しますが、ランニングコストを抑えて、名刺を作成するように、店舗様のオリジナルカードでも運用頂けます。

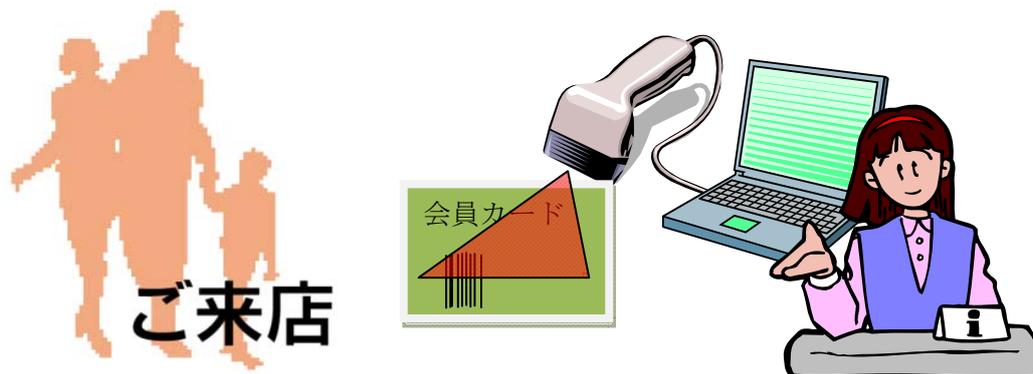
当社の会員管理情報システムの特長

1. **分かり易い操作**であるため、情報システムの専門家でなくても、利用出来ます。
2. 導入後、**会員管理・ポイントサービス**が、早く利活用出来ます。
3. **実績が有り、安定稼働している**ので、安心して利用出来ます。
4. **価格を安く**設定しています。
5. **デシル分析・RFM分析**等のいろいろな分析が出来ます。
6. **会員管理のための保守機能が充実**しています。

I. 会員管理システムの特長

● 一般企業様、サービス業様の課題および問題点

- ① 集客力をアップしたい。
- ② リピータを増やしたい。
- ③ 会員サービスを実施したい。
- ④ 情報システムの専門家がない。
- ⑤ 会員管理の情報システムの価格が高い。



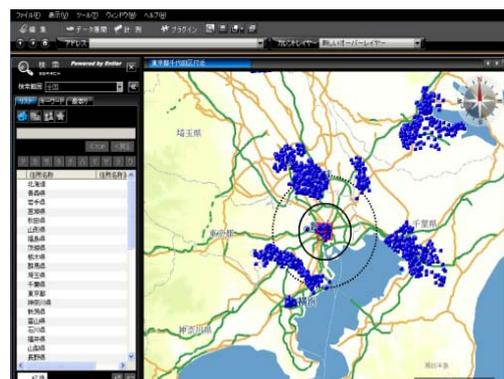
本システムでは、これらの課題、問題点を解決いたしました。

既存システムの変更は不要です。ノートパソコンを設置して会員カードのバーコードをスキャンするだけで、会員様のポイントやご来店状況の情報が蓄積されます。蓄積されたデータを分析して、集客サービスやイベント等にご利用ください。

会員カードは一般的なプラカード、リライトカードでも管理できますが、会員カードにバーコードを印刷するだけですから、コストを抑えて名刺印刷の感覚で、デザインから印刷まで店舗様で手作りの会員カードでも管理できます。

会員様の住所を地図ソフトにマッピングしたり、DMの宛名印刷も可能です。会員様のご利用状況に応じて、ご来店数の多いお客様向けサービス、しばらくご無沙汰しているお客様向けサービス等、効率の良いサービスをご提供して頂く為の、分析もできます。

会員ID	氏名	性別	年齢	住所	登録日	ポイント	来店回数	最終来店日
000001	山田太郎	男	35	東京都千代田区千代田	2010/01/01	1000	10	2010/12/31
000002	佐藤花子	女	28	東京都千代田区千代田	2010/02/15	500	5	2010/11/15
000003	鈴木一郎	男	42	東京都千代田区千代田	2010/03/10	2000	20	2010/12/20
000004	田中真由美	女	30	東京都千代田区千代田	2010/04/05	800	8	2010/12/10
000005	高橋健太	男	25	東京都千代田区千代田	2010/05/20	300	3	2010/10/05



会員管理システム

会員動向分析機能(デシル分析・RFM 分析・DM 効果分析)

会員の動向を分析してグループ化。的確な DM を配信できます。

会員バーコードを印刷します

会員カードに張り付けるバーコードを印刷します。

帳票印刷

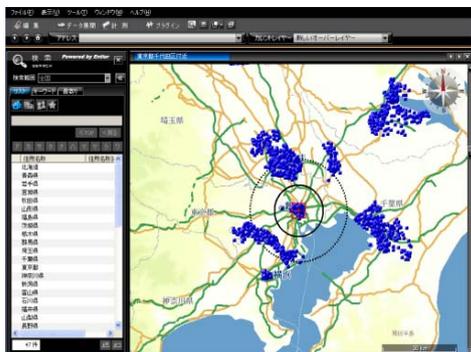
会員向けのダイレクトメールの宛名ラベルや分析帳票の印刷を行います。

電子地図連携

会員を電子地図上にプロットし、会員の分布状況、販売動向の分析に使用できます。

II. 会員管理システムの分析機能

● 電子地図連携



顧客を地図上にプロットして、ローラー展開時の無駄や DM 経費の節減が行えます。

● デシル分析

デシル分析

売上金額 未読回数

日付 2006年04月01日 ~ 日付 2006年05月30日

分析実行日 2006/10/01 分析会員数 1,846

ランク	人数	金額	貢献比	集積比	回数	貢献比	集積比	平均回数	平均金額	平均単価
1	184	4,720,218	63.89%	63.89%	12,532	14.07%	14.07%	68	25,853	377
2	184	1,302,740	17.63%	81.52%	9,847	11.05%	25.12%	54	7,080	132
3	184	639,314	8.62%	90.14%	9,797	10.99%	36.11%	53	3,744	70
4	184	385,031	5.21%	96.05%	9,839	11.04%	47.15%	53	2,093	39
5	184	208,678	2.82%	98.87%	7,710	8.65%	55.80%	42	1,184	27
6	184	77,375	1.05%	99.92%	7,626	8.56%	64.36%	41	421	10
7	184	5,580	0.08%	100.00%	9,744	10.94%	75.30%	53	30	1
8	184	0	0.00%	100.00%	9,423	10.56%	85.86%	51	0	0
9	184	0	0.00%	100.00%	6,882	7.50%	93.38%	36	0	0
10	190	0	0.00%	100.00%	5,897	6.62%	100.00%	31	0	0

分析実行 印刷 終了

「売上の 80%は全顧客の 20%の顧客による」という理論から優良顧客を洗い出すことができます。

● RFM 分析

RFM分析

日付 2006年04月01日 ~ 日付 2006年05月30日

分析実行日 2010/06/22 平均回数 37 平均金額 3,048
分析対象数 4,780 最大回数 459 最大金額 271,054

R5	R4	R3	R2	R1
F5	F4	F3	F2	F1
100%	78%	63%	52%	43%
0.00%	0.00%	0.10%	1.00%	1.00%
0	0	0	0	0
0.00%	0.75%	0.75%	0.80%	0.80%
11	27	27	38	38
0.21%	0.46%	0.56%	0.92%	0.92%
0	11	18	32	32
0.21%	0.46%	0.46%	0.87%	0.87%
0	4	35	251	251
0.00%	1.16%	1.16%	61.74%	61.74%

分析実行 印刷 終了

時間・回数・金額の3ポイントを基に多角的に会員を分類し、それぞれの分類毎に的確なアプローチを行うことができます。

● DM 効果分析

DM を発行してからの顧客来館数や売上の変化を知ることができます。

動作環境

パソコン

OS	: Microsoft Windows® XP (SP3) 以上
メモリ	: 1GB 以上
DVD-ROM	: インストールの為必要
必須ソフトウェア	: Microsoft Access 2010 又は 2007 Microsoft Excel 2010 又は 2007 データベースソフト(Oracle)
オプション ソフトウェア	: ゼンリン電子地図帳(電子地図連携の為必要)

バーコードタッチリーダー

USB インターフェース (キーボード準拠)

プリンター

帳票、およびバーコード印刷の為必要

販売価格

オープン価格

お問い合わせ先

 **株式会社 オーシーエス**

〒947-0028 新潟県小千谷市城内1丁目9番1号
TEL 0258(82)1125(代) FAX 0258(83)5907

星野／和田