

# 図書印刷 複雑多様なデータの高速統合と可視化で 企業のマーケティング施策を支援

## ECビジネスの拡大を狙う企業の業務負荷軽減、意思決定をサポート！

図書印刷株式会社（本社：東京都北区 代表取締役社長 川田和照、以下 図書印刷）は、この度8月26日より、企業のデータマーケティングを支援する高速データ統合サービス「TECコンビネーション」（以下、本サービス）の販売を開始致しました。

### 「背景」

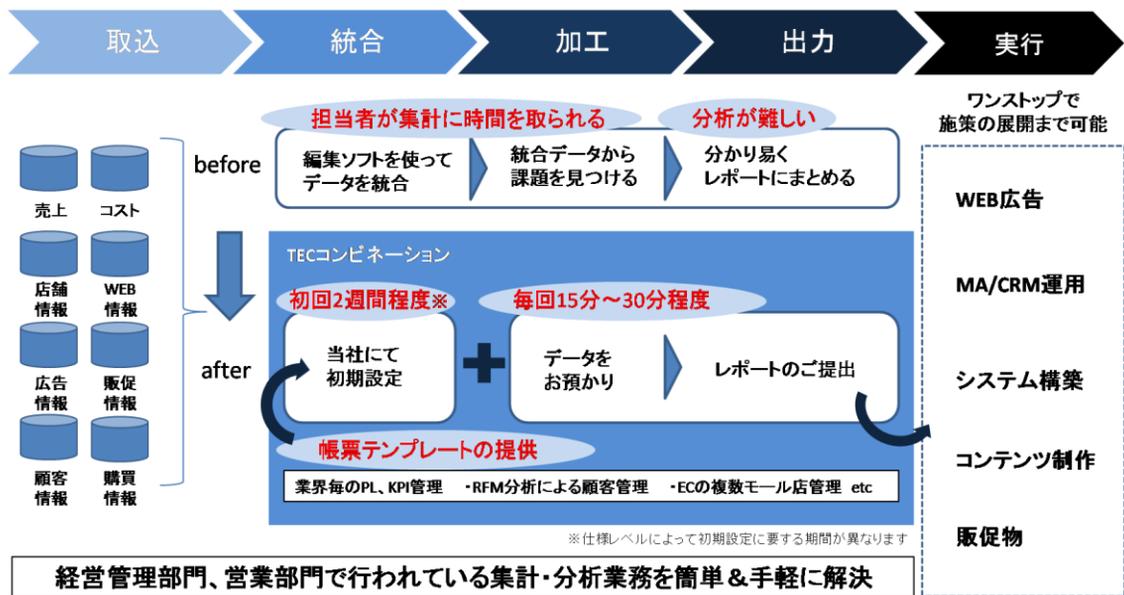
デジタルマーケティングに取り組む企業が増える中、分析の基盤となる情報量は格段に増えています。しかし、データマーケティングにおけるリソースやナレッジ不足に直面し、データの利活用を実現している企業はごくわずかであるのが実情です。

また、国内の人口減少や新型コロナウイルスの影響を受け、新たな販売チャネルを模索する企業も増加傾向にあります。このような企業の中には、リアル店舗に加え、複数のモールから得る情報の一元管理に負荷を抱え、戦略立案や意思決定に影響を及ぼしているといったお悩みも聞かれます。

このような課題を受け、図書印刷は、幅広いデータの自動統合とデータマーケティングの実施に必要な集計をスピーディにご提供する本サービスを開発しました。流通・通販業界のECビジネスの拡大を検討している、またはデータマーケティングを推進していきたい企業を中心に展開し、データの価値化を支援します。

### 「概要」

企業が持つ購買履歴や顧客情報などの幅広い情報を取り込み、自動で統合。煩雑で負荷の大きなデータ加工と分析業務の効率化を実現します。



○短期間での導入を実現、継続的なデータ利活用もスピーディ

データの受領からレポートの提出までの処理時間に加えて、導入の手軽さも本サービスの特長です。管理の項目や指標など、可視化に必要なノウハウは、図書印刷の培ってきた経験とRFM分析のフレームワークに基づきパターン化しているため、導入にかかる工数やコストを大幅に削減することが可能です。

## ○課題が見える帳票で意思決定を高速化

当社の専任コーディネーターが、分析プランをご提案します。分析プランは、計5種類（集客分析、商品分析、カスタマー分析、業績分析、物流分析）となっており、お客様は当社のレポートから課題を読み取ることができるため、アクションプランの具体化、迅速な意思決定などが期待できます。

### ●ECのモール店を複数運用している営業担当者様の例

#### 集計内容

日次単位の店舗毎のKGI(売上、件数、単価、コスト)をサマリー化

KGIを分解し増減要因となっているKPI（商品別売上、キャンペーン売上、広告ROI…etc）をレポート

### ●単品通販事業を行っている経営管理担当者様の例

#### 集計内容

年次・月次単位のKGI(売上、件数、単価、コスト)をサマリー化

KGIを分解し増減要因となっているKPI（顧客属性毎の回転数、離脱率、客単価…etc）をレポート

初期設定時の要件ヒアリングによって、上記以外のレポートもご提供可能です。

## ○データの利活用支援から施策実行までトータルにサポート

図書印刷のデジタルマーケティング支援サービスは、データを価値化する本サービスの他に、データの収集や活用などをサポート領域としております。加えて、図書印刷が提供しているMAやBPOサービスを通じて、マーケティング施策の実行や運営の支援が可能です。図書印刷は企業のデータマーケティングをワンストップで支援していきます。

### 《図書印刷のデジタルマーケティングサービス》

図書印刷では、デジタルマーケティングの専門チームにより、企業のマーケティング環境の整備支援に取り組んでまいりました。日々進化するデジタルマーケティングの業務利用を専門的な知識やスキルでご支援させていただき、企業やブランドの価値を高めるコミュニケーションデザイン、コミュニケーションメディアプランのご提案などにより、流通・通販業界を中心にご採用いただいております。

今後は、デジタル上の顧客接点の開発を中心に事業の成長に取り組み、新たな価値を提供してまいります。

TECコンビネーションの詳細はこちら <https://www.tosho.co.jp/service/digital-marketing/ec-tec/>

本件に関するお問い合わせ先

図書印刷株式会社 広報グループ

Tel: 03-5843-9857 e-mail: [info@tosho.co.jp](mailto:info@tosho.co.jp)