

企業プロフィール

- 会社名 : 株式会社スーパーまるまつ
- URL : <http://www.e-marumatsu.com/index.php>
- 業種・業務内容 : 小売
- 本社所在地 : 福岡県
- 従業員数 : 56名

取り組み背景

周辺人口は増えていない一方、競合スーパーやドラッグストアの台頭を受け、競争が激化していた。

取り組み目的

1店舗の地場系スーパーマーケットとして、チェーン店に負けない販売力をつけ、優良な顧客数を確保する為に折り込みチラシをやめ、ポイントカードシステムを取り入れ囲い込みを行う。

取り組み概要

POS購買履歴データや気象データ、周辺立地環境などのデータを収集・分析し、顧客来店者数や行動を予測し、効率的な商品管理、発注を行う。

また、固定客囲い込みのために、イベントやプロモーションなどの取り組みを行う。

取り組み内容

1. 顧客来店者数や行動の予測。

(1) 顧客データ活用の方針を決定。

方針 : 日用品や加工食品は他のチェーン店と差がつきづらいため、生鮮食品を対象として品揃えや価格で競争する。

(2) データの収集、分析。

対象 : POS購買履歴データ、気象データ、周辺立地環境などのデータ。

(3) 顧客来店者数や行動を予測(折り込みチラシを行っていないため予測しやすい)。

(4) 予測に基づき、効率的な商品管理、発注を行う。

2. 固定客の囲い込み。

(1) イベントを実施(イベントの費用は折り込みチラシをやめた分の費用を回す)。

旅行や食事券の抽選。

- ・月間3万円以上お買い上げのカード会員に応募券を送付。
- ・配布数は1200枚程度、回収率は約70%。
- ・応募者のほぼ半数の方が当選する。

(2) プロモーション。

二重価格の設定、商品を買うごとに5ポイント付与、5倍ポイントサービスデー。

<データ分析結果の一例>



<イベント告知ポスター>



成果

地域に1店舗の地場系スーパーマーケットでありながら、以下のような成果をあげている。

- 年商 15億円
- 来店客数 月間7万人
- 会員カード比率 約90%