

CRM × POSシステムによる CDPダッシュボード導入パッケージ

01 CDPダッシュボードとは

CRMとPOSのデータ活用で、こんなお悩みありませんか？

顧客データと購買データが分散し、統合的な分析や施策立案が難しい企業様のお困りごとの例

顧客データ・購買データの統合分析が必要な
小売・サービス業の店舗運営で、**こんなお悩み**ありませんか？



マーケティング・店舗運営担当向け

CRMの会員データとPOSの購買データが
別々のシステムにあり、
**顧客の購買傾向や会員の活動状況を
横断的に把握できない**



経営層・マネジメント向け

売上推移や会員数の変化、客単価の動向など、
**経営判断に必要な指標を確認するために、
毎回手作業でデータを
集計・加工しなければならない**

よくある例

顧客データの分断

CRMとPOSのデータが連携できず、顧客像が見えない

「どの会員がどれだけ購入しているのか」「アクティブ会員の購買単価はいくらか」といった横断分析ができていない企業様が多くいらっしゃいます。

	低単価	中単価	高単価
最近 30日以内	新規低単価 25人	安定顧客 16人	優良顧客 10人
中間 30日~90日	育成対象 0人	新規有望 14人	要注意 0人
過去 91日以上	休眠 0人	離脱危険 21人	VIP離脱 0人

アップセルを狙える優良顧客

離反しそうな危険顧客

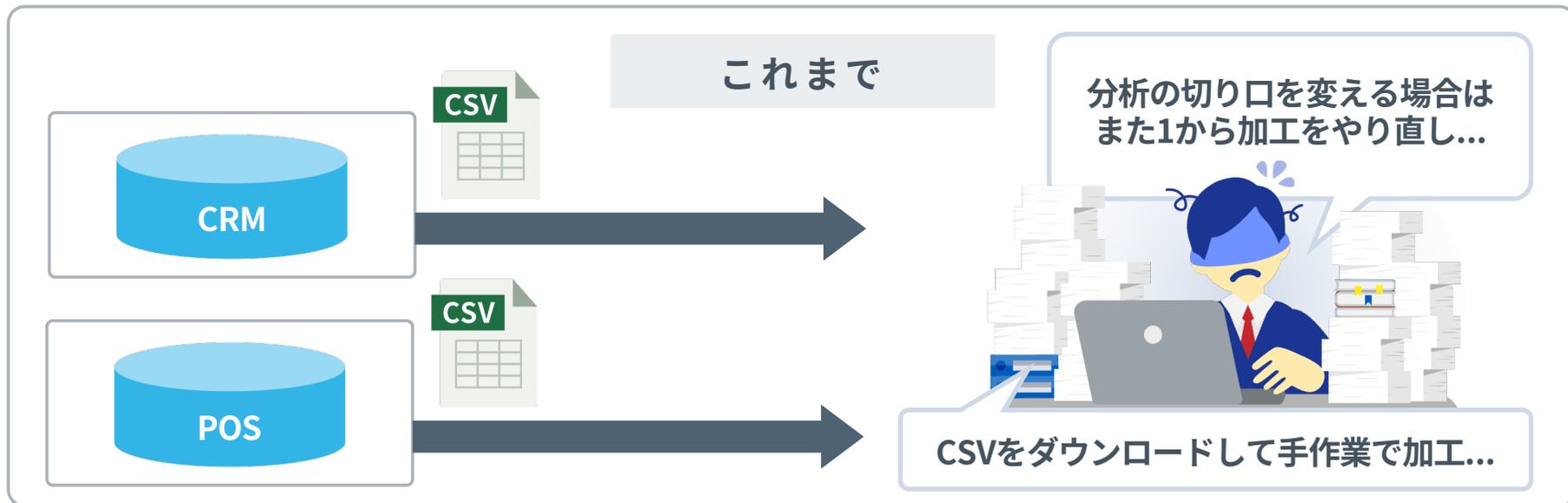
CRMの会員データとPOSの購買データ、
統合的に分析できていますか？

よくある例

KPIのリアルタイム把握

経営指標の確認に毎回手作業の集計が必要

タイムリーなデータ把握ができず、施策の効果検証や経営判断に遅れが生じるケースが多く見受けられます。

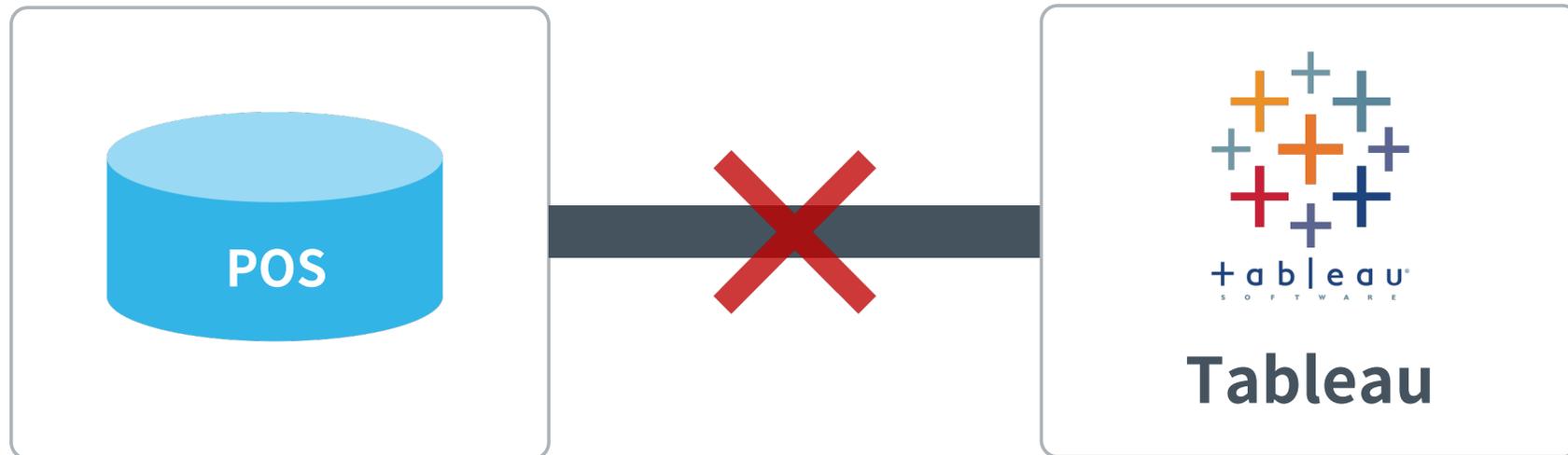


経営判断に必要なKPI、
リアルタイムで把握できていますか？

原因

TableauはPOSシステムへのコネクタを持っていなかった…そのためこんなお悩みが。

お客様がご利用中のPOSシステムへTableauが標準コネクタを持っていなかった。そのため、せっかくのPOSのデータをTableauで統合分析することが出来なかった。



解決策

CRM・POSデータをTableauに統合し、 顧客・売上指標をリアルタイムで可視化するパッケージ

CRMの会員データとPOSの購買データをTableauに自動連携し、
売上・会員・購買単価の推移を一元的に可視化するパッケージソリューションです。



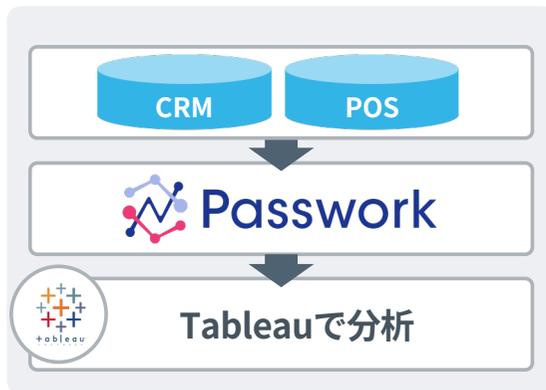
解決策

そんなお悩みをPassworkがまるっと解決！

そんなお悩みを統合ダッシュボードがまるっと解決。経営判断に必要な財務データの可視化と部門横断での情報共有が可能です。

POINT
01

ノーコードで
CRM・POSと連携



PassworkがCRMとPOSのデータ連携を担い、API連携やCSV出力の設定は不要。お使いのシステムを選ぶだけで、データ統合の仕組みが整います。

POINT
02

顧客・売上指標を一目で
把握できるダッシュボード



売上金額推移、会員数推移、新規会員推移、平均購買単価推移など、店舗運営と経営判断に必要な指標を標準装備。導入後すぐに活用を開始できます。

POINT
03

パッケージ型なので
短期間・低コストで導入可能



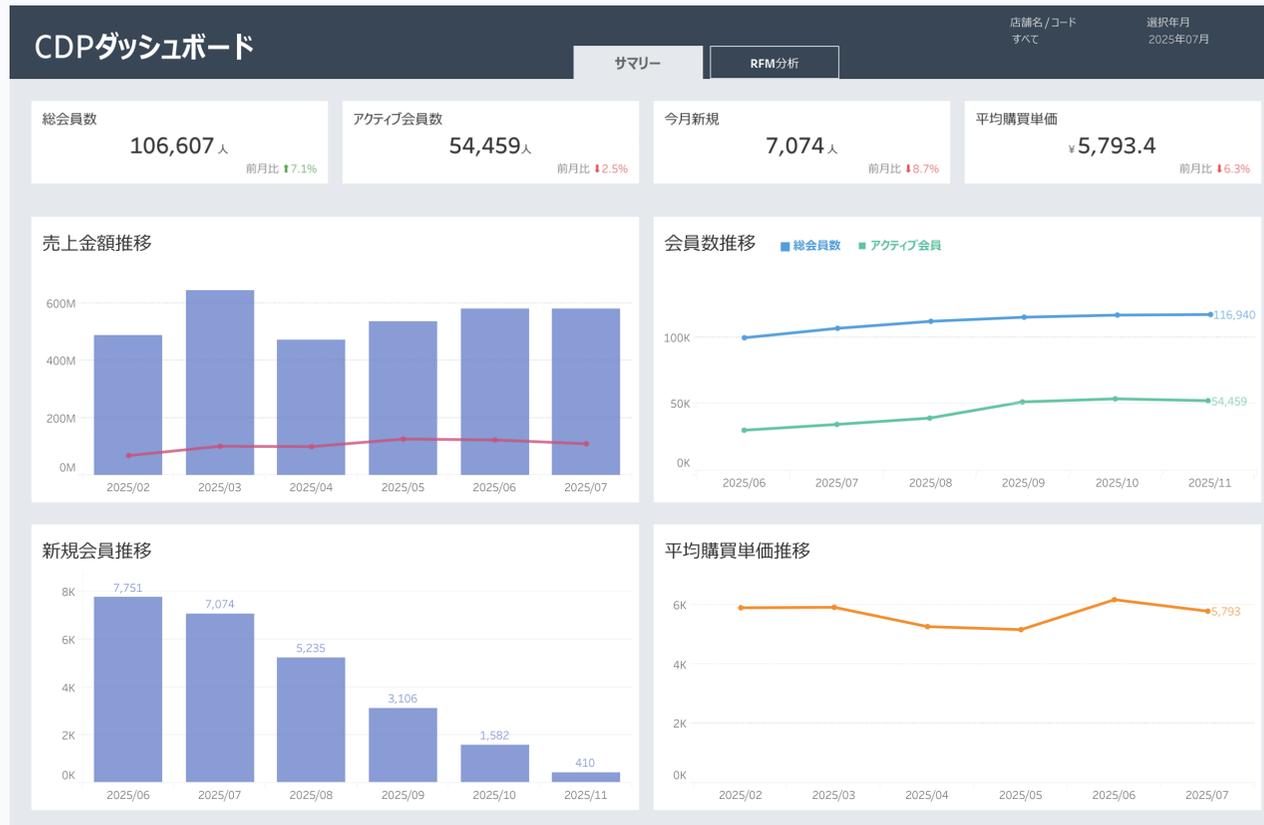
必要な設定とダッシュボードがセットになったパッケージのため、ゼロから構築するより大幅に工数とコストを削減。スピーディに運用を開始できます。

02 それぞれのダッシュボードについて

02-1

店舗経営の全体像を一画面で把握 サマリーダッシュボード

売上・会員・購買単価のKPIと推移を一画面で確認



CRMの会員データとPOSの購買データをTableauに統合し、店舗運営の重要KPIをリアルタイムで可視化するダッシュボードです。

総会員数・アクティブ会員数・今月新規会員数・平均購買単価の4つのKPIカードを上部に配置し、前月比の増減率をひと目で確認可能。下部には売上金額推移、会員数推移、新規会員推移、平均購買単価推移の4つのチャートを表示し、トレンドの変化を素早くキャッチできます。

店舗名フィルターにより、全店舗の合計値から個別店舗まで柔軟に切り替え。日々の店舗運営からマーケティング施策の効果検証まで、幅広い場面で活用いただけます。

02-2

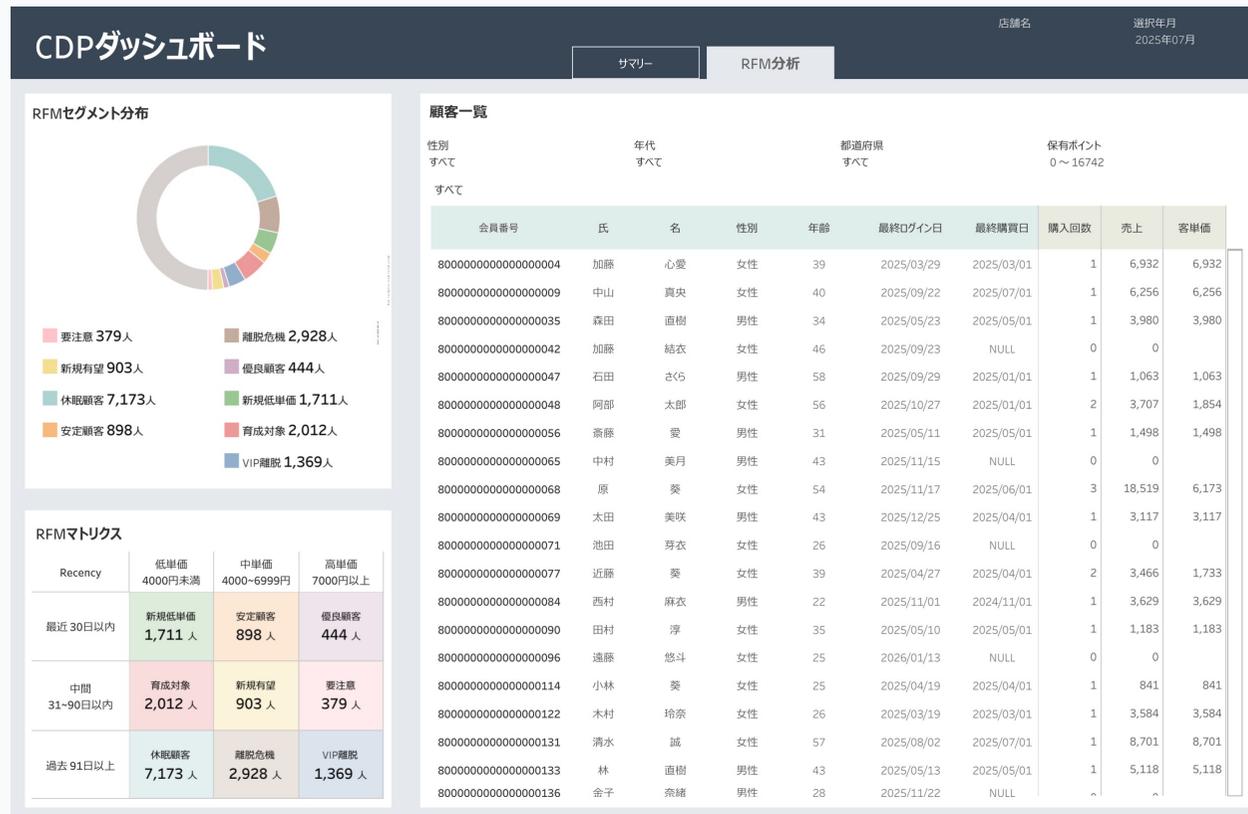
顧客セグメントを可視化し施策に活かす RFM分析ダッシュボード

購買行動に基づく顧客セグメンテーションで、最適な施策を立案

CRMの会員データとPOSの購買データを掛け合わせ、RFM分析（Recency：最終購買日、Frequency：購買頻度、Monetary：購買金額）による顧客セグメンテーションを自動で実行するダッシュボードです。

優良顧客・休眠顧客・新規顧客・離反リスク顧客などのセグメントをヒートマップやマトリクスで可視化。各セグメントの人数・構成比・平均購買単価を確認でき、ターゲットごとの最適な施策立案を支援します。

店舗別・期間別でのフィルタリングにも対応し、マーケティングキャンペーンの優先ターゲット選定やCRM施策の効果測定にすぐに活用いただけます。



03 システム構成について

CRM・POSデータをTableauに統合し、 顧客・売上指標をリアルタイムで可視化するパッケージ

CRMの会員データとPOSの購買データをPasswork経由でTableauに自動連携し、
売上・会員数・購買単価の推移を一元的に可視化するパッケージソリューションです。



04 対象システム

● CRM



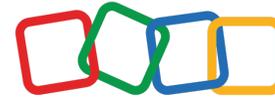
Salesforce



zendesk



kintone



Z O H O

● POS



05 ライセンス金額および導入費用について

ライセンス金額および導入費用の一覧

初期導入費用

	分類	金額	備考
1	初期設定	30万円	<ul style="list-style-type: none">・ カスタマイズ無しのパッケージ導入になります。・ キックオフ～弊社によるインストール～操作マニュアルの説明を致します。・ 約30時間のご支援を想定しております。
2	Tableau ダッシュボード カスタマイズ	個別見積	<ul style="list-style-type: none">・ お客様のご要望に基づいてTableauダッシュボードのカスタマイズを実施いたします。

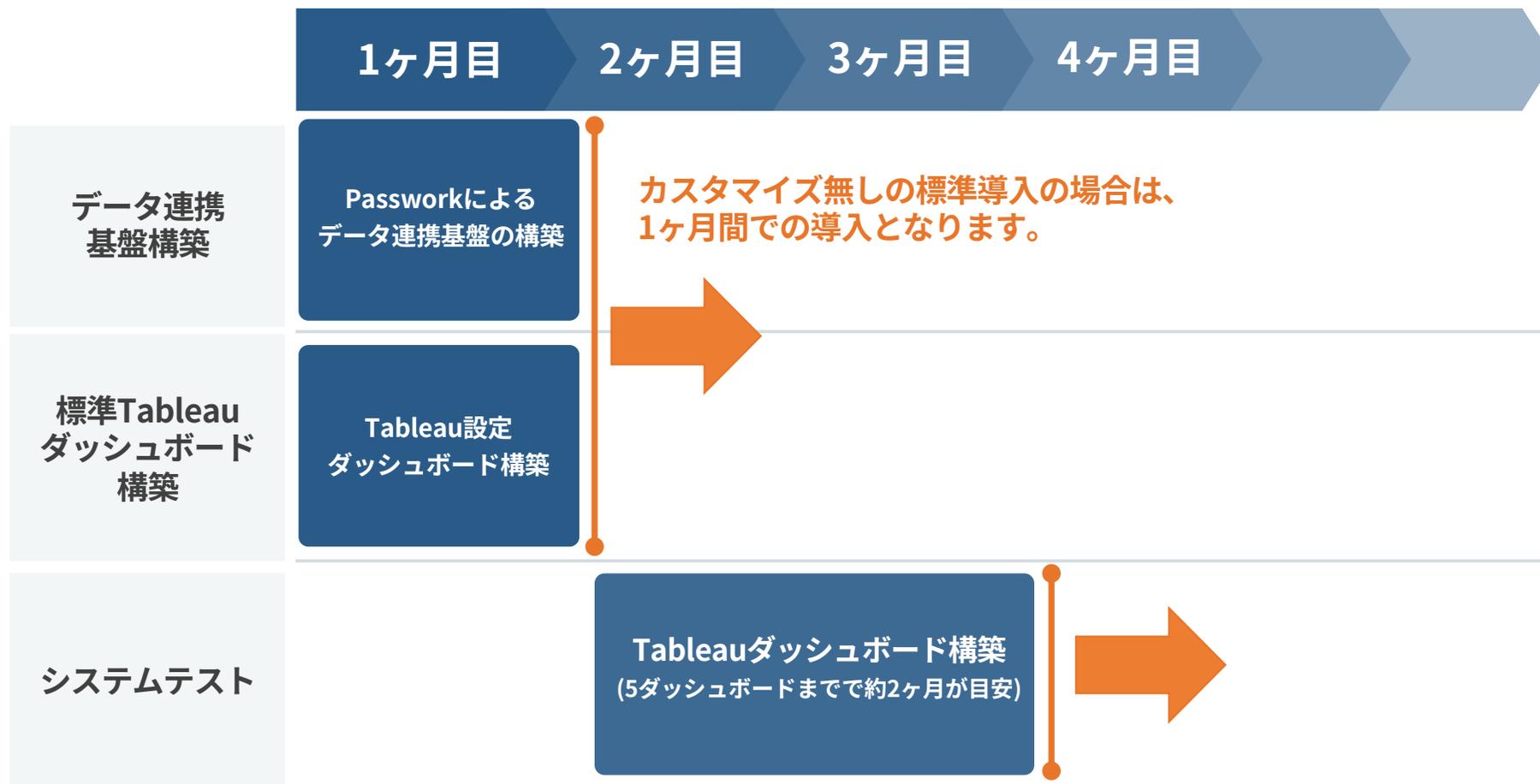
使用ライセンス

	分類	ライセンス種別	ライセンス金額	備考
1	使用ライセンス	Any2Tab (Passwork Tableau 出力専用Edition)	3万円 / 月	<ul style="list-style-type: none">・ 年間契約でのご契約となります。

06 導入スケジュールに関して

ご支援の全体の進め方および概要スケジュールについて

本ご支援の進め方及び概要スケジュールとして以下を想定しております。



カスタマイズ無しの標準導入の場合は、
1ヶ月間での導入となります。

カスタマイズありの場合は、
2ヶ月目以降にTableauダッシュボード構築
を開始いたします。



Prazto

Salesforce/SaaS導入のプロフェッショナルチーム