

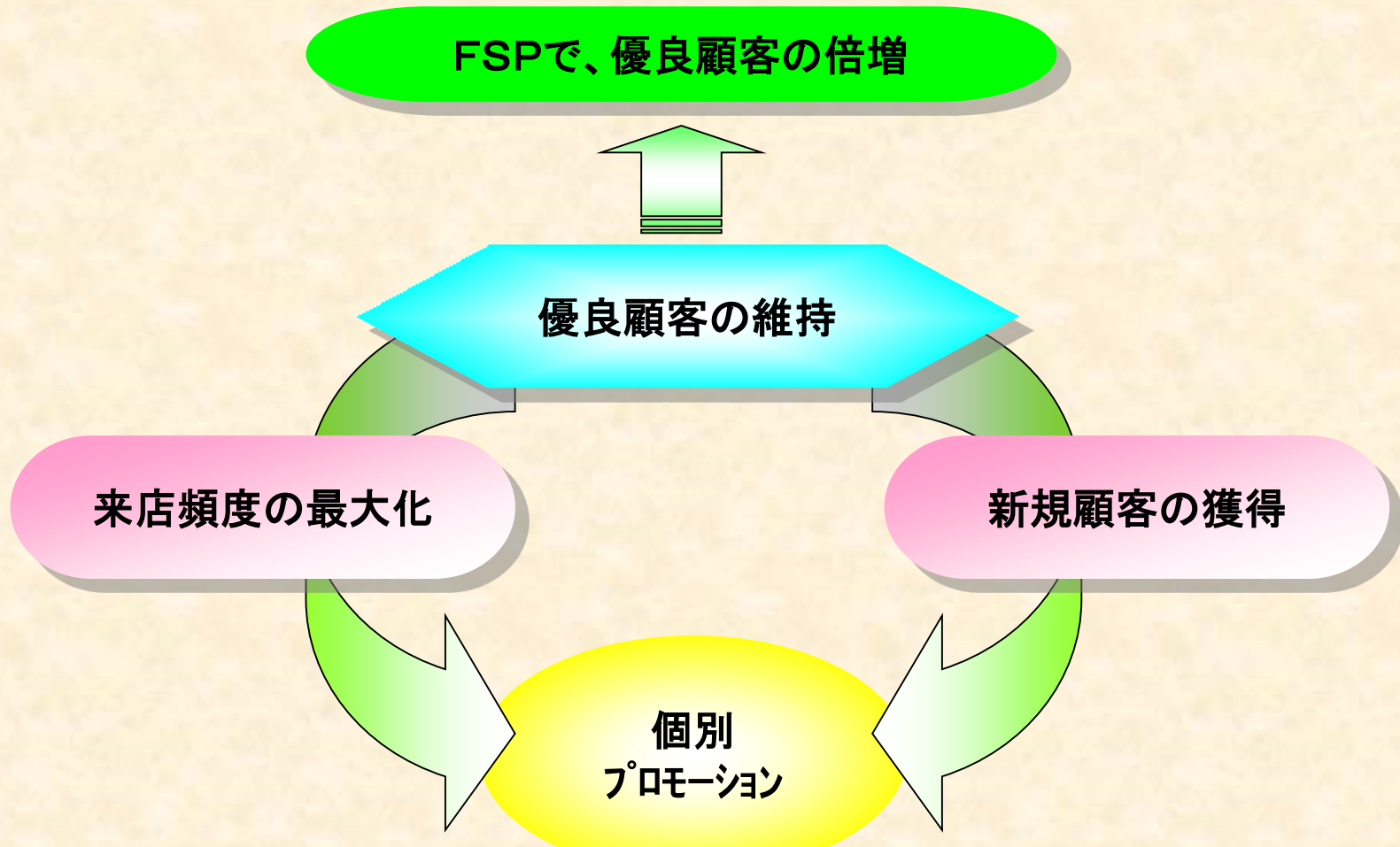


飲食店様向け！

顧客管理システム

 **BEAT**
Customer
ビート・カスタマー

■ Frequent Shoppers Program



顧客の購買データをとらえることにより、1人1人の購買動向(購入金額、来店頻度など)をつかみ、個々の顧客に最も適したサービス(特典など)を提供し、かつ効率的な販売戦略を展開、優良顧客の維持、拡大を実行できるシステムです。

カード発行 即 利用 ／ 顧客データは 即 自動登録

管理項目も自由に設定できます。日付も任意に登録できます。

- ◆ お客様には、カード発行即、利用していただきます。
顧客データも同様に即、自動登録されます。購入履歴も保存されます。
お客様の名前、住所等は、後日まとめて処理していただけます。
- ◆ 住所データは、日本郵政のHPより、最新のデータを取り込むことができます。
住所入力、郵便番号を入力するだけで、簡単に入力できます。
- ◆ 法人としてのご利用にも対応できます。
- ◆ アンケートなどの独自の企画、情報などの項目も、任意登録項目により対応できます。

日付	来店時間	店舗名	チャージNo	チャージ名	人数	金額	客層	フリー集計
2008/08/28	16:34	福岡店	00027	テーブル27	2	3,500	テーブル	フリー集計01
2008/07/28	16:35	福岡店	00027	テーブル27	2	4,400		
2008/07/13	16:32	福岡店	00027	テーブル27	2	4,400		

あいまい検索でできる顧客照会、お買上履歴照会、ポイント照会

◆ あいまい検索、頭文字検索、伝番号検索、誕生日検索など、簡単にすばやく検索できます。

お客様の基本情報、お買上履歴(メインメニュー/サブメニュー)、ポイント照会もドリルダウンですばやく照会できます。 お客様のお問合せにも、即座に対応できます。

充実した顧客抽出機能による、ドリルダウン分析

- ◆ 顧客基本情報はもとよりお買い上げ履歴からの抽出ができます。
- ◆ 基本情報... 生年月日、記念日、地区、会員区分、買上店舗、など
買上履歴... 買上期間、部門、商品、商品名、買上金額、ポイント、
客層、フリー集計項目などを組み合わせて、抽出を行います。
(登録してある項目全ての組み合わせが可能です)
- ◆ 抽出後のお客様情報をドリルダウンによる絞込み分析が可能です



イベント効果をリアルに分析、的確なコスト・パフォーマンス分析

- ◆ DMもしくはメールでイベント告知を行います。

イベントごとに、来店率の分析がリアル(イベント期間中でも可能)にできます。

イベント期間中においても、すばやい対策が可能です(メール等でのお知らせ)

イベント結果のコスト・パフォーマンス分析が的確に行えます。

DM・メール(販促用)

- ◆ 販促手段としてDM発行及びメール送信ができます。

メール送信は、添付ファイルの設定ができます。

メール送信

件名: 【金庫管理システム】クリスマスセールのご案内

本文: クリスマスセールのご案内
2007年12月1日から12月31日の期間で、クリスマスセールを開催いたします。
セール期間中は、なんと全品が10%OFF!!
大変お求めやすい価格となっております。
ご来店を心よりお待ちしております。

添付ファイル: -----添付ファイルはありません。-----

イベントNo: [選択]

DM送信時のイベント設定
前送までにDM送信した件数: 0

送信件数: 2 / 3877 件

送信

DM印刷

イベントNo: [選択]

印刷枚数: 1,000 / 1,000 枚

印刷

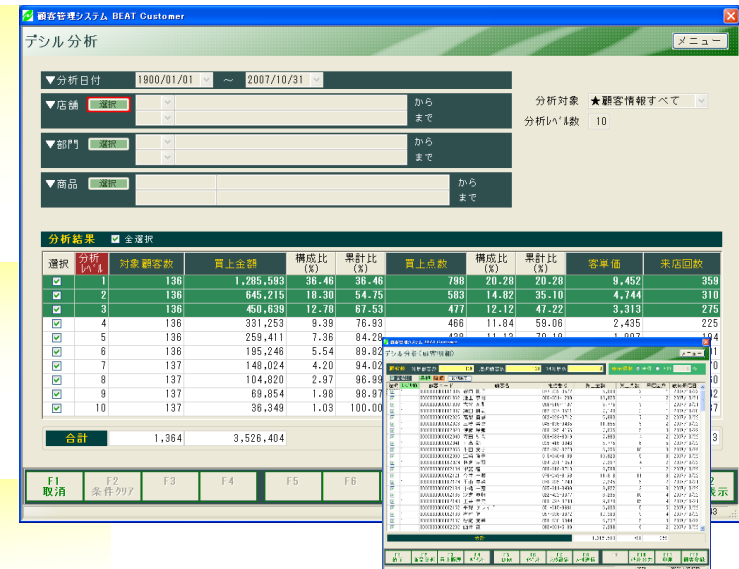
■ デシル分析からのアクション

購入金額により、優良顧客と通常顧客に分類

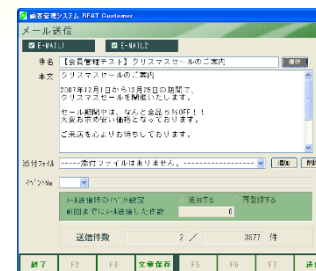
◆ デシル分析とは全顧客を購入金額の高い順に10等分してその構成比から優良顧客と通常顧客に分類します。

◆ 優良顧客グループにはアプローチを強化し、ロイヤリティを維持できる手法をとります。

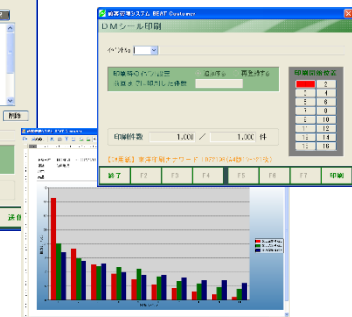
◆ 通常顧客グループにはコストがかからない方法を選択し、アプローチします。



DM発行



メール送信



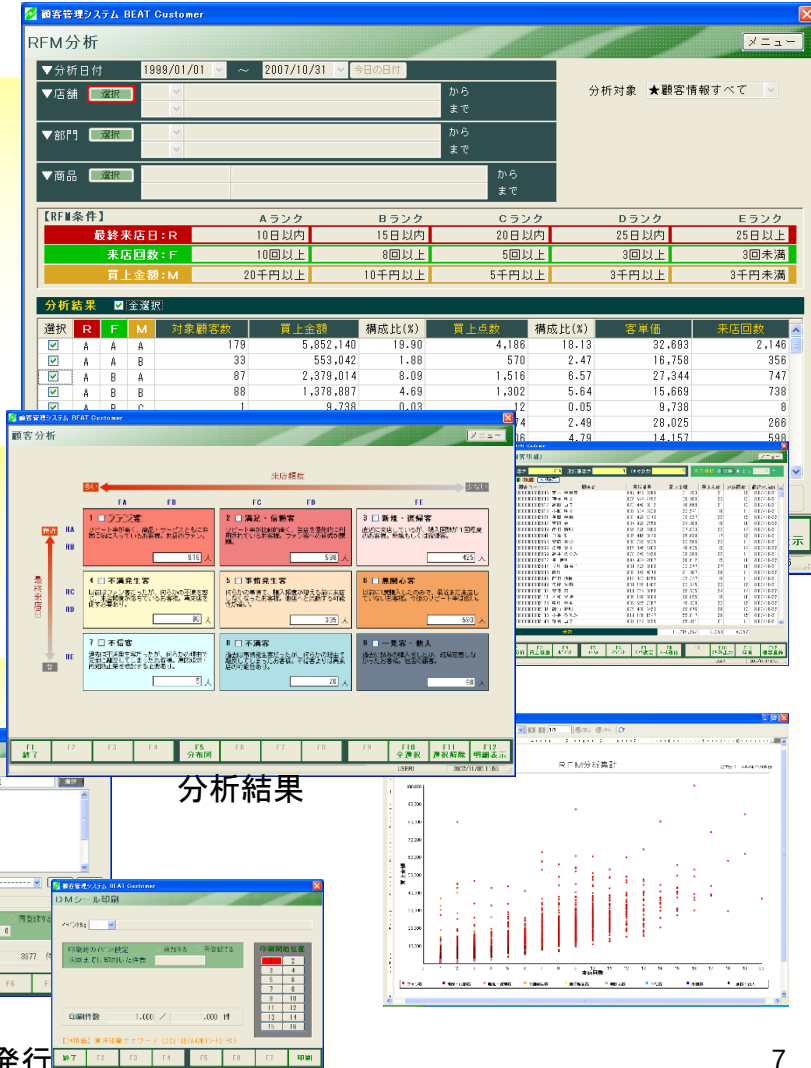
■ RFM分析からのアクション

R(最新来店日)、F(購買回数)、M(購買金額)により、顧客を分類

- ◆ Recency＝最新の来店日
Frequency＝累計購買回数
Monetary＝累計購買金額　により、
顧客がどのような分類に属するかを判定します。

- ◆ 顧客グループごとに分け、顧客特性を把握することで、
ランクアップやつなぎ止めなどの販促方法を効率的に
行うことができます。

- ◆ 最優良顧客、優良顧客候補、離反顧客、などを判別し、
適した販促プロモーションを実施します。





● 顧客登録

顧客情報を登録します、家族情報も登録できます。

カード発行をし、お買上が発生すると、顧客コードのみ自動登録します。

● 顧客照会

顧客名・電話番号・顧客番号・住所・誕生年月などから顧客を絞り込み、顧客情報を照会します。

● 顧客買上照会

取引単位でお買上履歴を期間、店舗、部門等を指定して、照会ができます。

● 顧客買上履歴照会

明細単位でお買上履歴を期間、店舗、部門等を指定して、照会ができます。

● ポイント履歴照会

お買上げポイントの履歴を照会できます。

● 顧客番号変換

カード紛失などの場合に、旧カードデータ(顧客情報、履歴情報、ポイント情報を、自動的に新カードデータ(顧客コード)に変換します。

● 顧客フリー集計登録

お客様の取引単位の買上履歴に登録されているフリー集計項目を変更することができます。



● イベント状況入力

イベント来店時にPOSを通さない場合の入力を行います。

● ヒット率確認照会

- ・イベントの来店状況を照会します。
- ・来店客、非来店の顧客明細、来店率を照会します。
- ・イベント期間中にも照会できるので、メール配信等による来店促進の対応がすばやくできます。
- ・イベント終了後の効果分析、来店客への案内等ができます。



● 顧客抽出

複合条件により顧客情報を抽出し、DM発行、メール送信を行います。
地区別 ・ 年代別 ・ 顧客区分別の分析(グラフ表示)ができます。
その他にランクの設定、地区の設定ができます。

● デシル分析

顧客を10分割し、お買上げ状況を分析、照会します。お買上げ金額の多い上位3割の顧客を分析することにより、全体売上の7割を維持することができます。

● RFM分析

最終来店日、来店回数、お買上げ金額で、顧客のお買上げ状況を分析、照会します。ファン客、不満発生客、無関心客など、9種類のグループに分けて、分析ができます。

● 店舗顧客獲得表

新規会員の申し込み件数が、店別、期間指定にて照会、印刷できます。

● 店別売上分析表

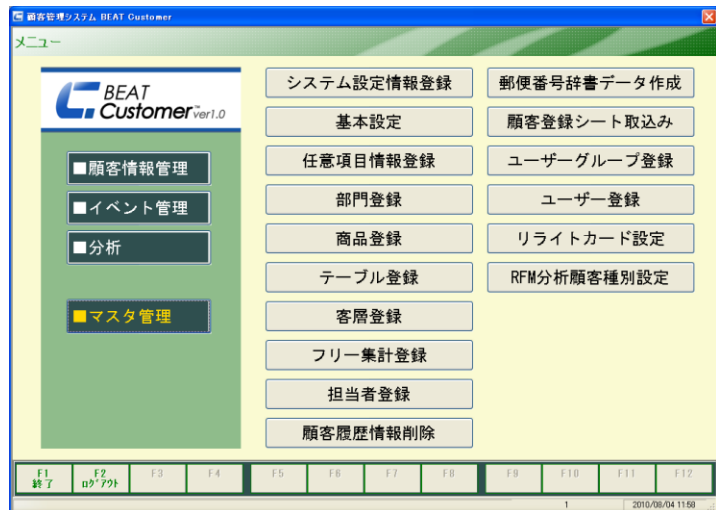
店別の売上合計が、会員、非会員の合計で、照会、印刷できます。

● 日別売上動向表

店別、日別に売上の推移が照会、印刷できます。

● 地区別売上分析表

地区別に、来店回数、お買上げ金額などの集計値を、照会、印刷できます。



● システム設定情報登録

システム情報を登録します。

● 基本マスタ登録

地区名、顧客区分、ランク名、店舗名、イベント、などの名称を登録します。

● 任意項目登録

任意で登録できるコード(担当者、クレジット、嗜好品など)、4種類までの管理項目を登録できます。

● 部門登録／商品登録／テーブル登録／客層登録／フリー集計登録 担当者登録

各マスタのコード、名称を登録します。

● 顧客履歴情報削除

お買上履歴情報を、期日指定により削除いたします。

● 郵便番号辞書データ作成

郵便番号、住所データを日本郵政のホームページよりダウンロードします。

● 顧客登録シート取込み

顧客情報(基本情報)を、EXCELシートより取り込みます。

● ユーザーグループ登録、ユーザー登録

ユーザーID、パスワード、利用者制限を登録します。

● リライトカード設定

リライトカードに設定する各種情報を、登録します。

● RFM分析顧客種別設定

RFM分析表の名称、コメントを、登録します。

■ 画面紹介 【 顧客照会 】

取引単位の買上履歴をお客様・買上日・店舗を条件とした検索抽出が可能です。
帳票やテキストファイルとして出力することも可能です。

顧客管理システム BEAT Customer

顧客買上照会

▼顧客No. 選択 0000000000000001
ビート・太郎

▼店舗 選択

▼買上日 ____/____/____ ~ ____/____/____ 顧客 0000000000000001
ビート・太郎

	日付	来店時間	店舗	店舗名	テーブルNo	テーブル名	人数	金額	客層	フリー集計1
1	2009/08/28	16:34	0001	福岡店	00027	テーブル27	2	3,500	サラマン	フリー1集計0101
2	2009/07/29	16:35	0001	福岡店	00027	テーブル27	2	4,400	サラマン	フリー1集計0101
3	2009/07/13	16:32	0001	福岡店	00027	テーブル27	2	4,400	サラマン	フリー1集計0101

<合計>

表示順序設定
☐ 表示順序を指定する (1 ▼ 買上日 降順 ▼)

F1 取消 F2 条件クリア F3 検索 F4 最初へ F5

顧客管理システム BEAT Customer

顧客買上照会

出力日: 2010年07月14日
ページ数: 1 / 1

顧客 00000000000005555 ビート太郎 買上日 ~ 店舗 全店舗

日付	来店時間	店舗名	テーブル名	人数	金額	客層1	客層2	客層3	客層4	客層5
2009/08/15	19:48	0001	00033	2	960	フリー	フリー集計1	フリー集計2	フリー集計3	相当者
2009/08/15	19:27	0001	00025	2	11,580	フリー	フリー集計101011111			相当者13
						フリー1集計101011111				
全店舗数		2	客合計		4	12,540				

■ 画面紹介 【 顧客照会 】

顧客管理システム BEAT Customer

ポイント履歴照会

顧客No 00000000000000000000
西谷 真一

合計金額 22,290 合計ポイント 209 交換ポイント 0

日付	店舗	店舗名	金額	ポイント	交換P
2007/10/20	0038	店舗38	1,050	10	0
2007/10/17	0002	店舗2	2,362	22	0
2007/10/17	0104	店舗104	1,575	15	0
2007/10/15	0101	店舗101	530	5	0
2007/10/14	0090	店舗90	530	5	0
2007/10/12	0025	店舗25	945	9	0
2007/10/11	0084	店舗84	3,254	30	0
2007/10/10	0012	店舗12	5,745	54	0
2007/10/08	0018	店舗18	2,520	24	0
2007/10/08	0064	店舗64	3,149	29	0
2007/10/07	0077	店舗77	630	6	0

F10 条件出力 F11 印刷 F12 照会

顧客管理システム BEAT Customer

顧客照会

顧客No 00000000000000000000
顧客名 ビート
誕生日 1/1
顧客区分 TEL
郵便番号 00000000000000000000
都道府県 東京都
市区町村 港区
番地 1
メールアドレス
備考

顧客No 00000000000000000001 ビート・太郎 電話番号 092-414-1659
00000000000000000002 ビート・洋子 092-123-4567
00000000000000000003 ビート・三郎 092-123-4567
00000000000000000004 ビート・竜太郎 092-123-4567
00000000000000000007 ビート・芳郎 092-123-4569
00000000000000000012 ビート・圭香 092-123-4510
00000000000000000013 ビート・悟郎 092-123-4511
00000000000000000014 ビート・聡子 092-123-4512
00000000000000000015 ビート・華子 092-123-4513
00000000000000000017 ビート・心 092-123-4515
00000000000000000018 ビート・加奈子 092-123-4513
00000000000000000019 ビート・正仁 092-123-4515
00000000000000000020 ビート・文香 092-123-4514

項目別検索条件
* 部分一致検索
** 前方一致検索

抽出件数 13 件

F1 終了 F2 条件クリア F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 F10 F11 抽出 F12 照会

メインメニュー/サブメニューの
表示切替が可能！

顧客管理システム BEAT Customer

顧客買上履歴照会

顧客No 00000000000000000001
ビート・太郎

商品 00000000000000000001
ビート・太郎

日付	店舗	店舗名	部門	部門名	商品	商品名	数量	単価	金額	値引額
2009/08/28	0001	福岡店	0011	部門11	0001000000106	会員 ウーロン	1	0	0	0
2009/08/28	0001	福岡店	0003	部門13	00010000003019	手まり寿司コース	1	2,200	2,200	0
2009/08/28	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	2	350	700	0
2009/08/28	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/08/28	0001	福岡店	0099	部門99	999999999999999	小計値割1	0	0	0	1,000
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001051	松花堂野きく 210C	1	2,100	2,100	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0011	部門11	0001000000106	会員 ウーロン	1	0	0	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001051	松花堂野きく 210C	1	2,100	2,100	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0

来店回数 3 合計数量 14 合計金額 13,300 合計値引額 1,000 合計販売金額 12,300

表示順序設定
□ 表示順序を指定する (1 買上日 降順 2 店舗 昇順 3 部門 昇順 4 商品 昇順)

F1 取消 F2 条件クリア F3 F4 検索 F5 最初へ F6 前へ F7 次へ F8 最後へ F9 条件 F10 CSV出力 F11 印刷 F12 再表示

顧客管理システム BEAT Customer

顧客買上履歴照会

顧客No 00000000000000000001
ビート・太郎

商品 00000000000000000001
ビート・太郎

日付	店舗	店舗名	部門	部門名	商品	商品名	数量	単価	金額	値引額
2009/08/28	0001	福岡店	0011	部門11	0001000000106	会員 ウーロン	1	0	0	0
2009/08/28	0001	福岡店	0003	部門13	00010000003019	手まり寿司コース	1	2,200	2,200	0
2009/08/28	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	2	350	700	0
2009/08/28	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/08/28	0001	福岡店	0099	部門99	999999999999999	小計値割1	0	0	0	1,000
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001051	松花堂野きく 210C	1	2,100	2,100	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001051	松花堂野きく 210C	1	2,100	2,100	0
2009/07/29	0001	福岡店	0009	部門19	00010000009141	麦焼酎 (ケラ)	1	350	350	0
2009/07/29	0001	福岡店	0001	部門1	0001000001050	松花堂すみれ 160C	1	1,600	1,600	0

来店回数 3 合計数量 20 合計金額 13,300 合計値引額 1,000 合計販売金額 12,300

表示順序設定
□ 表示順序を指定する (1 買上日 降順 2 店舗 昇順 3 部門 昇順 4 商品 昇順)

F1 取消 F2 条件クリア F3 F4 検索 F5 最初へ F6 前へ F7 次へ F8 最後へ F9 条件 F10 CSV出力 F11 印刷 F12 再表示

■ 画面紹介 【 顧客登録 】

顧客管理システム BEAT Customer

顧客登録

更新／削除

メニュー

顧客No 0000000000000001 選択

顧客名 ビート・太郎 様

顧客名カナ ビート・タロウ

入会店舗 0001 福岡店

DM ☒ 自宅へ送付 ☐ 送付しない ☐ 勤務先へ送付

生年月日 昭和 64 / 1 / 1 顧客区分 0001

性別 ☒ 男 ☐ 女 ☐ 不明

社員

会員数

削除件数 0 件

顧客件数 630 件

メールアドレス1 beat1@bos-net.co.jp ☒ 送信する

メールアドレス2 beat2@bos-net.co.jp ☐ 送信する

地区 0001 福岡

ランク 01 ブロンズ

結婚記念日 2010 / 5 / 3 メモ 登録

配偶者の有無 ☒ 有（既婚） ☐ 無（未婚） ☐ 不明

家族構成 登録

任意テスト1 登録 任意テスト3 登録

任意テスト2 登録 任意テスト4 登録

備考 メモ登録テスト

※改行は「Shift+Enter」を押下してください。

自宅 勤務先

郵便番号 8120011 都道府県 福岡県

市区町村 福岡市博多区博多駅前

番地 2-12-26 福岡Dビル4F

自宅TEL 092-414-1658

携帯TEL - -

買上金額累計 1,000

来店回数 10

最終買上日 2010/09/09

更新日 2010/07/15

現在のポイント 100

累計ポイント 200

初回利用日 2009/12/02

	日付	来店時間	店舗	店舗名	テーブルNo	テーブル名	人数	金額	客層	フリー集計1
1	2009/08/28	16:34	0001	福岡店	00027	テーブル27	2	3,500	サラマン	フリー 1集計0101
2	2009/07/29	16:35	0001	福岡店	00027	テーブル27	2	4,400	サラマン	フリー 1集計0101
3	2009/07/13	16:32	0001	福岡店	00027	テーブル27	2	4,400	サラマン	フリー 1集計0101

F1 取消

F2 メール送信

F3 削除

F4 検索

F5 最初へ

F6 前へ

F7 次へ

F8 最後へ

F9 商品分析

F10 買上履歴

F11 実績照会

F12 確定

1 2010/08/04 13:24

メモ機能を搭載！！

顧客管理システム BEAT Customer

更新／削除

メニュー

顧客No 0000000000000001 選択

顧客名 ビート・太郎 様

顧客名カ ビート・太郎

入会店舗 0001 福岡店

会員数 削除件数 0 件 顧客件数 630 件

メールアドレス1 beat1@bos-net.co.jp

メールアドレス2 t2@bos-net.co.jp

送信する ☒ 送信する ☐

福岡

ブロンズ

0 / 5 / 3 メモ 登録

有（既婚） ☐ 無（未婚） ☐ 不明 ☐

任意テスト3

任意テスト4

ト

Enter」を押下してください

09/09

12/02

客

フリーマン

フリーマン

フリーマン

フリー 1 集計01@

F9 商品分析

F10 買上履歴

F11 実績照会

F12 確定

1

2010/08/04 13:24

顧客管理システム BEAT Customer

メモ登録

日付 2010/07/07 更新日時 2010/05/10 16:15:12

件名 セタ企画好評☆

本文 お店の雰囲気を褒めて頂く。
お子様もセタ企画に満足されたご様子。

	日付	件名	更新日時
1	2010/09/09	好きなドリンク：赤ワイン	2010/05/12 10:23:51
2	2010/07/07	セタ企画好評☆	2010/05/10 16:15:12
3	2010/06/10	子どもさん(女の子)の誕生日：1998/05/01	2010/05/10 15:58:27
4	2010/05/20	※改善 メニューの表示	2010/05/10 16:08:37
5	2010/05/03	ご家族で来店	2010/05/10 15:57:42
6	2010/04/28	田中様のご紹介	2010/05/12 10:22:47

取消

F2

全件削除

1件削除

F5

F6

F7

確定

お客様の来店状況や
ご紹介者の情報をメモ！

■ 画面紹介 【 顧客抽出 】

顧客管理システム BEAT Customer

顧客抽出

メニュー

☒ 顧客No ~
☐ 郵便番号
☐ 生年月日
☐ 和暦 昭和 / / ~ 昭和 / /
☐ 西暦 / / ~ / /
☐ 誕生月

☐ 年代
☐ 性別 ☐ 男性 ☐ 女性 ☐ 不明
☐ 配偶者 ☐ 無し ☐ 有り ☐ 不明
☐ 結婚記念日 / / ~ / /
☐ 最終買上日 / / ~ / /
☐ カード登録日 / / ~ / /
☐ 現在買上ホイント / / ~ / /

未入力チェック

☐ 来店イベント
☐ アプローチイベント
☐ アプローチなし
 メール送信有無
☒ チェックしない
☐ 未送信顧客
☐ 送信済顧客
 DM送付有無
☒ チェックしない
☐ 未送付顧客
☐ 送付済顧客

イベント 地区 顧客区分 うち 任意項目 DM送付/家族 客層 人数/別集計

☐ 買上店舗
☐ 入会店舗
☐ 備考(部分一致)
☐ 削除顧客

※①選択のどちらかを指定 ※②選択のどちらかを指定
☒ ▼①選択▼
☐ 買上日 / / ~ / /
☐ 期間内買上額 ~
☒ ▼②選択▼
☐ 部門
☐ 商品
☐ 商品名
☐ ▼③選択▼
☐ 期間内買上ホイント / / ~ / /
☐ 期間内来店回数 ~
☒ ▼④選択▼
☐ 累計買上額 ~
☐ 累計買上ホイント / / ~ / /
☐ 累計来店回数 ~

☐ メール送信区分1
☐ メール送信区分2

抽出件数 / 件
 DM件数 (0) 削除予約

F1 終了 F2 条件クリア F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 F10 F11 再抽出 F12 抽出

1 2010/08/04 13:32

客層別/フリー集計項目別の抽出が可能です。

顧客抽出

顧客抽出

顧客抽出

フリー集計選択1

客層を抽出条件に指定

フリー集計項目を抽出条件に指定

■ 画面紹介 【 顧客抽出 ・ 分析 】

顧客抽出

○ 全件 ○ 上位 0 件 選択 全解除 昇順 降順 DM件数 3,877 抽出件数 3,877 / 5,049 件

選択	顧客コード	顧客名	顧客区分	ランク	地区	カード登録日	最終売上日	累計額	累計P	来店数
☒	00000000000002252	神木 隆久	自営業	A	地区 3	2007/10/22	2007/10/22	520,880	4,851	78
☒	00000000000002016	小柳 翔子	学生	A	地区 2 3	2007/10/22	2007/10/22	378,911	3,600	79
☒	00000000000002251	三原 雅彦	学生	BB	地区 1 2	2007/10/22	2007/10/22	391,907	3,158	87
☒	00000000000002374	松崎 はじめ	会社員	BB		2007/10/21	2007/10/21	330,104	3,134	90
☒	00000000000002436	前田 了	学生	BB	地区 1 6	2007/10/22	2007/10/22	325,489	3,089	98
☒	00000000000002222	鹿島 聡	会社員	A	地区 5	2007/10/22	2007/10/22	311,448	2,953	95
☒	00000000000002184	野呂 雅彦	学生	AA	地区 5	2007/10/22	2007/10/22	309,359	2,936	70
☒	00000000000002732	戸塚 米蔵	公務員	AA	地区 1	2007/10/22	2007/10/22	309,049	2,929	94
☒	00000000000002684	大平 新輔	学生	A	地区 2 3	2007/10/22	2007/10/22	307,034	2,810	87
☒	00000000000002391	川島 みぎ	公務員	A	地区 1 4	2007/10/22	2007/10/22	306,848	2,813	81
☒	00000000000002557	満島 俊	自営業	A	地区 1 8	2007/10/22	2007/10/22	302,900	2,871	83
☒	00000000000002702	石野 隆	自営業	A	地区 1 4	2007/10/22	2007/10/22	293,422	2,787	91
☒	00000000000002168	甲斐 淳	学生	AA	地区 1 0	2007/10/22	2007/10/22	291,301	2,772	86
☒	00000000000002800	中谷 照生	会社員	AA	地区 1 5	2007/10/22	2007/10/22	288,753	2,741	92
☒	00000000000002973	奥村 淳	自営業	AAA	地区 2 0	2007/10/22	2007/10/22	286,437	2,718	96
☒	00000000000002662	牧野 良介	自営業	AAA	地区 1 3	2007/10/22	2007/10/22	284,894	2,702	96
☒	00000000000002092	進藤 亜	公務員	BB	地区 1	2007/10/22	2007/10/22	281,434	2,674	85
☒	00000000000002730	波多野 美和子	学生	AAA	地区 8	2007/10/22	2007/10/22	281,087	2,669	92
☒	00000000000002593	前野 美智子	公務員	AA	地区 1 2	2007/10/22	2007/10/22	280,469	2,659	107
☒	00000000000002880	西谷 敬	公務員	AA	地区 1	2007/10/21	2007/10/21	279,017	2,647	81
☒	00000000000002654	河西 夏空	公務員	AAA	地区 1 9	2007/10/22	2007/10/22	276,101	2,625	87
☒	00000000000002512	三枝 寿々花	会社員	AAA	地区 1 1	2007/10/22	2007/10/22	275,282	2,619	88
☒	00000000000002355	井本 しほり	自営業	AAA	地区 1 5	2007/10/22	2007/10/22	274,085	2,602	90
☒	00000000000002852	小笠原 浩介	公務員	AA	地区 1 0	2007/10/22	2007/10/22	271,553	2,573	81
☒	00000000000002836	山上 麗奈	学生	AAA	地区 1 6	2007/10/22	2007/10/22	271,425	2,574	103

F1 終了 F2 顧客登録 F3 売上履歴 F4 A*ント F5 商品分析 F6 F7 顧客分析 F8 F9 F10 F11 F12

USER1 2007/11/02 22:30

顧客分析

3,877 件

販売促進

DMシール
メール送信
ｲﾝﾀﾞ設定

グラフ分析

年代別分析
地区別分析
顧客区分別分析

帳票類出力

CSVテキスト
抽出一覧表
抽出台帳

設定

地区設定
ランク設定
顧客削除

F1 終了 F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 F10 F11 F12

USER1 2007/11/02 22:30

メール送信

☒ E-MAIL1 ☒ E-MAIL2

件名 【会員管理テスト】クリスマスセールのご案内

本文

クリスマスセールのご案内

2007年12月1日から12月25日の期間で、クリスマスセールを開催いたします。

セール期間中は、なんと全品5%OFF!!
大変お求め安い価格となっております。

ご来店を心よりお待ちしております。

添付ファイル -----添付ファイルはありません。-----

ｲﾝﾀﾞNo

メール送信時のｲﾝﾀﾞ設定 ☐ 追加する ☐ 再登録する

前回までにメール送信した件数 0

送信件数 2 / 3877 件

終了 F2 F3 文章保存 F5 F6 F7

DMシール印刷

ｲﾝﾀﾞNo

印刷時のｲﾝﾀﾞ設定 ☐ 追加する ☐ 再登録する

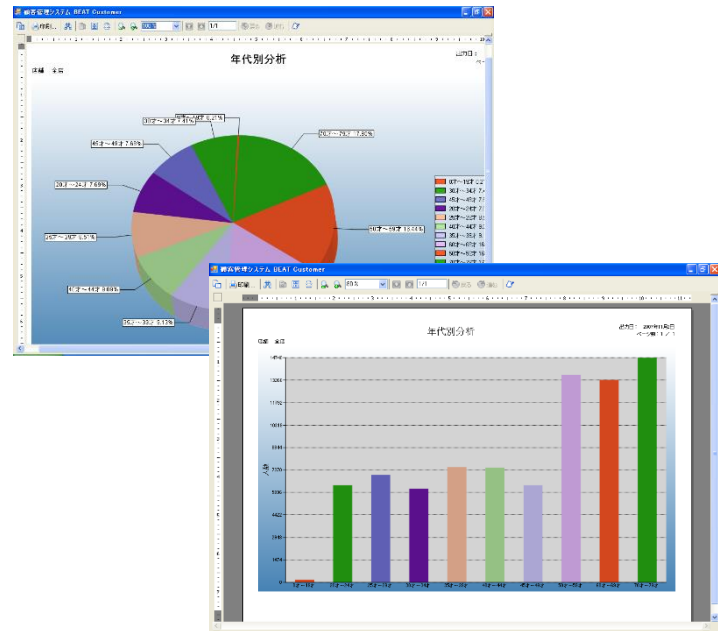
印刷開始位置

1	2
3	4
5	6
7	8
9	10
11	12
13	14
15	16

印刷件数 1,000 / 1,000 件

【DM用紙】東洋印刷ナワード LD2210B (A4版1シート1枚)

終了 F2 F3 F4 F5 F6 F7 印刷



■ 画面紹介 【 イベント分析・ヒット率照会 】

顧客管理システム BEAT Customer

ヒット率確認照会

イベント 0002 20%OFFセール 選択顧客数 0 DM対象数 94

イベント期間 2007/10/01 ~ 2007/10/31

対象数 93

来店数 8 ヒット率 8.6 %

備考 特別企画

▼店舗別ヒット率

店舗	店舗名	来店数	ヒット率
0002	店舗2	3	3.2%
0003	店舗3	4	4.3%
0005	店舗5	1	1.1%

▼来店顧客一覧

選択	店舗	顧客No	顧客名	店舗別累計金額	店舗別累計来店数	累計金額	累計来店数
☐	0002	0000000000001001	深谷 悟志	0	0	26,303	
☐	0002	0000000000001003	藤澤 希	0	0	18,454	
☐	0002	0000000000002001	森下 憲史	3,990	1	233,905	
☐	0003	0000000000001060	テスト60	0	0	18,322	
☐	0003	0000000000001061	テスト61	0	0	8,192	
☐	0003	0000000000001113	林田 満	0	0	21,412	
☐	0003	0000000000001120	明石 菜々美	0	0	34,455	
☐	0005	0000000000002002	仲村 賢治	0	0	212,898	

▼非来店顧客一覧

選択	顧客No	顧客名	累計金額	累計来店数
☐	0000000000001000	西谷 真一	22,290	11
☐	0000000000001002	深田 耕司	15,279	11
☐	0000000000001004	村田 明宏	22,365	8
☐	0000000000001005	大崎 祐基	22,549	11
☐	0000000000001006	@寺島 亮	17,380	7
☐	0000000000001007	吉田 ノブヒコ	34,116	12
☐	0000000000001008	小笠原 花緑	15,246	8
☐	0000000000001009	木田 怜奈	22,220	10
☐	0000000000001051	テスト51	22,102	16
☐	0000000000001052	テスト52 1 2 3 4 5 6	37,729	19

F1 取消 F2 F3 F4 表示順 F5 DM F6 メール送信 F7 F8 F9 商品分析 F10 売上履歴

USER1

顧客管理システム BEAT Customer

イベント状況入力

店舗 0002 店舗2

イベントNo. 2012 2007/12/26~2008/01/03 年末年始バザン

顧客

顧客コード	顧客名称	件数
0000000000001000	西谷 真一	4
0000000000001001	深谷 悟志	
0000000000001002	深田 耕司	
0000000000002001	森下 憲史	

F1 取消 F2 F3 全件削除 F4 1件削除 F5 F6 F7 F8 F9 顧客検索 F10 F11 F12 登録

USER1 2007/11/02 22:52

■ 画面紹介 【 デシル分析 】

顧客管理システム BEAT Customer

デシル分析

▼分析日付 1900/01/01 ~ 2007/10/31

▼店舗 選択 から まで 分析対象 ★顧客情報すべて 分析レベル数 10

▼部門 選択 から まで

▼商品 選択 から まで

分析結果 ■全選択

選択	分析レベル	対象顧客数	買上金額	構成比 (%)	累計比 (%)	買上点数	構成比 (%)	累計比 (%)	客単価	来店回数
☒	1	136	1,285,593	36.46	36.46	798	20.28	20.28	9,452	359
☒	2	136	645,215	18.30	54.75	583	14.82	35.10	4,744	310
☒	3	136	450,639	12.78	67.53	477	12.12	47.22	3,313	275
☐	4	136	331,253	9.39	76.93	466	11.84	59.06	2,435	225
☐	5	136	259,411	7.36	84.28	438	11.13	70.19	1,907	194
☐	6	136	195,246	5.54	89.82	331	8.41	78.60	1,435	191
☐	7	137	148,024	4.20	94.02	267	6.79	85.39	1,080	170
☐	8	137	104,820	2.97	96.99	234	5.95	91.33	765	160
☐	9	137	69,854	1.98	98.97	183	4.65	95.98	509	142
☐	10	137	36,349	1.03	100.00	158	4.02	100.00	265	137
合計		1,364	3,526,404			3,935			2,590	2,163

F1 取消 F2 条件クリア F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 グラフ F10 リスト出力 F11 印刷 F12 明細表示

USER1 2007/11/07 1808

顧客管理システム BEAT Customer

デシル分析(顧客明細)

顧客数 対象顧客数 408 選択顧客数 408 DM対象数 0 表示選択 全件 上位 1 件

☒全選択 ☐昇順 ☐降順 ☐初期表示

選択	レベルNO	顧客コード	顧客名	電話番号	買上金額	買上点数	来店回数	最終来店日
☒	1	0000000000001335	谷口 礼子	077-239-3572	5,880	2	1	2007/10/22
☒	1	0000000000001362	池上 奈月	068-651-1239	10,820	4	2	2007/10/21
☒	1	0000000000001398	大坪 充則	056-516-1137	5,775	3	1	2007/10/21
☒	1	0000000000001887	藤田 耕司	062-834-3511	7,140	3	1	2007/10/20
☒	1	0000000000002025	高杉 貴雄	062-028-0712	5,890	7	2	2007/10/22
☒	1	0000000000002028	三枝 孝史	045-136-9465	11,855	5	2	2007/10/22
☒	1	0000000000002028	伊藤 祐郎	099-395-4165	7,035	5	3	2007/10/22
☒	1	0000000000002040	寺田 りえ	003-583-2016	7,880	4	2	2007/10/22
☒	1	0000000000002041	日高 勲	035-416-0846	5,775	6	5	2007/10/22
☒	1	0000000000002055	千田 愛子	052-093-8273	6,356	10	3	2007/10/22
☒	1	0000000000002060	江崎 倫子	015-046-6183	10,820	5	3	2007/10/22
☒	1	0000000000002074	朝倉 完爾	024-781-1658	7,297	4	2	2007/10/22
☒	1	0000000000002104	甲斐 隆	088-819-8718	8,589	4	2	2007/10/22
☒	1	0000000000002121	今井 一樹	076-243-6158	11,818	11	3	2007/10/22
☒	1	0000000000002124	平山 美奈	070-285-1240	7,245	5	2	2007/10/21
☒	1	0000000000002134	小橋 一恵	035-311-3489	8,822	3	3	2007/10/22
☒	1	0000000000002135	浅倉 真帆	022-422-0077	8,295	10	4	2007/10/22
☒	1	0000000000002143	玉井 崇史	080-784-0780	9,870	15	4	2007/10/21
☒	1	0000000000002152	平野 ケンイチ	051-515-9681	6,300	5	5	2007/10/22
☒	1	0000000000002183	有村 健	057-036-0372	12,389	9	4	2007/10/22
☒	1	0000000000002187	松尾 雲葉	058-830-6344	6,237	5	3	2007/10/22
☒	1	0000000000002202	白井 花	090-001-5186	7,298	9	2	2007/10/22
合計					2,381,447	1,858	844	

F1 終了 F2 商品分析 F3 買上履歴 F4 マインド F5 DM F6 イマント F7 ラック設定 F8 マーケティング F9 F10 リスト出力 F11 印刷 F12 顧客登録

USER1 2007/11/07 1809

顧客管理システム BEAT Customer

顧客買上商品照会

顧客No. 0 / 408

▼買上日 選択 から まで

▼店舗 選択 から まで

▼部門 選択 から まで

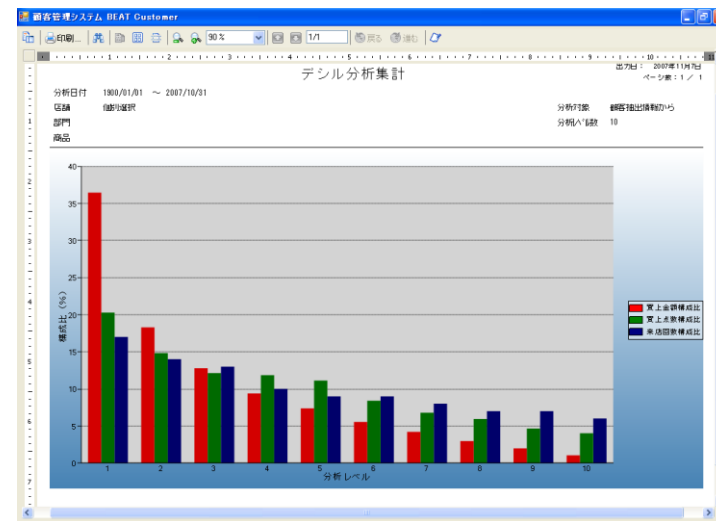
▼商品 選択 から まで

表示順序設定

顧客No.	部門	商品	商品名	買上数	買上金額
1	0071 部門 7 1	00000000000071	商品 7 1	7,935	1,899,594
2	0001 部門 1	00000000000001	商品 0 1	7,422	4,289,555
3	0005 部門 5	00000000000005	商品 0 5	5,323	10,360,075
4	0003 部門 3	00000000000003	商品 0 3	2,850	3,219,329
5	0044 部門 4 4	00000000000044	商品 4 4	2,570	3,309,316
6	0014 部門 1 4	00000000000014	商品 1 4	2,004	3,162,871
7	0004 部門 4	00000000000004	商品 0 4	1,507	2,340,870
8	0017 部門 1 7	00000000000017	商品 1 7	1,482	1,845,780
9	0016 部門 1 6	00000000000016	商品 1 6	1,447	1,818,804
10	0024 部門 2 4	00000000000024	商品 2 4	1,413	3,831,260
11	0008 部門 8	00000000000008	商品 0 8	1,303	208,143
12	0053 部門 5 3	00000000000053	商品 5 3	1,136	1,892,901
13	0026 部門 2 6	00000000000026	商品 2 6	1,126	1,877,755
14	0034 部門 3 4	00000000000034	商品 3 4	1,123	2,856,939
15	0069 部門 6 9	00000000000069	商品 6 9	1,108	810,978
16	0052 部門 5 2	00000000000052	商品 5 2	1,013	2,926,954
17	0077 部門 7 7	00000000000077	商品 7 7	954	357,162
18	0006 部門 6	00000000000006	商品 0 6	865	1,688,085
19	0018 部門 1 8	00000000000018	商品 1 8	832	746,742
20	0025 部門 2 5	00000000000025	商品 2 5	743	2,404,585
21	0002 部門 2	00000000000002	商品 0 2	732	2,252,438
22	0037 部門 3 7	00000000000037	商品 3 7	693	1,644,395
23	0015 部門 1 5	00000000000015	商品 1 5	665	827,577
24	0045 部門 4 5	00000000000045	商品 4 5	661	872,405
25	0079 部門 7 9	00000000000079	商品 7 9	649	351,645

F1 取消 F2 条件クリア F3 検索 F4 最初へ F5 前へ F6 次へ F7 最後へ F8 F9 顧客別 F10 リスト出力 F11 F12 再表示

USER1 2007/11/07 1810



画面紹介 【 RFM分析 】

顧客管理システム BEAT Customer

RFM分析

▼分析日付

1999/01/01 ~ 2007/10/31

今日の日付

▼店舗

選択

から

まで

▼部門

選択

から

まで

▼商品

選択

から

まで

分析対象 ★顧客情報すべて

【RFM条件】

Aランク	Bランク	Cランク	Dランク	Eランク
最終来店日：R	10日以内	15日以内	20日以内	25日以内
来店回数：F	5回以上	4回以上	3回以上	2回以上
買上金額：M	20千円以上	10千円以上	5千円以上	3千円未満

分析結果

■全選択

選択	R	F	M	対象顧客数	買上金額	構成比(%)	買上点数	構成比(%)	客単価	来店回数
☐	A	A	A	307	9,390,184	31.90	6,276	27.19	30,554	3,159
☐	A	A	B	218	3,305,179	11.24	2,978	12.90	15,161	1,692
☐	A	A	C	39	321,635	1.09	362	1.57	8,247	226
☐	A	B	B	12	164,725	0.56	91	0.39	13,727	48
☐	A	B	C	31	234,777	0.80	246	1.07	7,573	124
☐	A	B	D	5	20,514	0.07	46	0.20	4,102	20
☐	A	B	E	2	4,274	0.01	11	0.05	2,137	8
☐	A	C	A	2	55,684	0.19	44	0.19	27,842	6
☐	A	C	B	14	169,776	0.58	99	0.43	12,126	42
合計				3,072	29,404,255		29,083		11,451	11,789

F1 取消

F2 条件クリア

F3

F4

F5 顧客分析

F6 印刷

F7 出力

F8

F9

F10 全選択

F11 選択解除

F12 明細表示

USER1

2007/11/02 23:04

顧客管理システム BEAT Customer

顧客分析

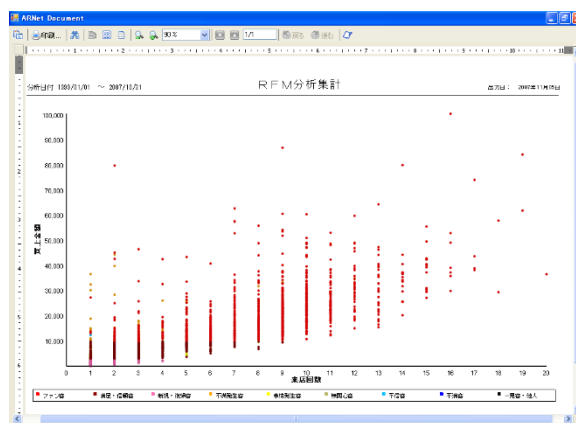
来店頻度: 多い ← → 少ない

最終来店日: 最近 ↑ ↓ 昔

	FA	FB	FC	FD	FE
RA	1 ☐ ファン客 リピーターが主である。商品、サービスともに非常に気に入っているお客様。お店のファン。		2 ☐ 満足・信頼客 リピーターが比較的多く、当店で優先的に利用されているお客様。ファン客への育成が課題。		3 ☐ 新規・復帰客 直前に来店しているが、購入回数が1回程度のお客様。新規もしくは復帰客。
RB	916 人		598 人		425 人
RC	4 ☐ 不満発生客 以前はファン客だったが、何らかの不満を等し、来店頻度が落ちてきているお客様。再来店を促す必要あり。		5 ☐ 事情発生客 何らかの事情で、購入頻度が増える前に来店しなくなっているお客様。他店へと流動する可能性が高い。		6 ☐ 無関心客 以前に試みの購入をしたが、最近まだ来店していないお客様。来店を促す必要あり。
RD	90 人		335 人		593 人
RE	7 ☐ 不信客 過去に不満発生客だったが、何らかの理由で完全に離脱してしまったお客様。別店請求・再販防止策を検討する必要がある。		8 ☐ 不満客 過去に事情発生客だったが、何らかの理由で離脱してしまったお客様。不信客よりは再来店の可能性あり。		9 ☐ 一見客・他店 過去に試みの購入をしたが、結局定着しなかったお客様。他店の顧客。
	5 人		20 人		90 人

F1 終了	F2	F3	F4	F5 分布図	F6	F7	F8	F9	F10 全選択	F11 選択解除	F12 明細表示
-------	----	----	----	--------	----	----	----	----	---------	----------	----------

USER1 2007/11/05 11:56

[illegible][illegible]

推奨機器構成

OS	サーバー : Windows2003Server 以上 ※RAID構成可能なもの
	クライアント : Win7 以上
CPU	Pentium4 2.4GHz以上推奨
メモリ	2GB以上推奨
HDD	Cドライブ: 20GB以上 Dドライブ: 40GB以上
バックアップ装置	外付けHDD
無停電装置	
プリンタ	レーザープリンタ (A4対応)



株式会社 ビート・オン・システム

住所 福岡市博多区博多駅前2-12-26

TEL 092-414-1658

FAX 092-414-1698

URL <http://www.bos-net.co.jp>