

職務経歴書 兼 案件受託実績

2024年9月1日現在

氏名 A.Y

目次

- [1 経歴概要](#)
- [2 経歴詳細](#)
 - [2-1 経歴詳細](#)
 - [2-2 フリーランス/副業案件受託実績](#)
- [3 活かせる経験・知識・技術（スキル）](#)
- [4 資格](#)
- [\(参考\) 主なプロジェクト詳細](#)
 - [2021/3 - 2022/10 I株式会社](#)
 - [2018/11 - 2021/2 A株式会社](#)
 - [2015/4 - 2018/10 C株式会社](#)

1 経歴概要

2015年に新卒で、C株式会社に入社。主にポイントプログラムの提携企業様向けのデータベースマーケティング支援に従事。データアナリストとして、ID-POSデータ等を活用したマーケティング戦略の立案、施策実行・検証までクライアントのマーケティング領域を一気通貫で支援してきた。

2018年より、A株式会社へ転職。AI・データサイエンス領域のコンサルティングに従事。データ活用組織の立ち上げ支援や、データ分析のBPO、クライアント職員に向けたデータ分析研修の実施など、幅広いプロジェクトへ参画。

2021年より、I株式会社へ転職。データ活用におけるコンサルティングサービスの提供や、CDPのプリセールス・導入支援に従事。プロジェクトマネージャーとして、数多くの業種のCDP導入プロジェクトに参画。

2022年より、L株式会社へ転職。社内のデータ活用推進に従事。主に現在はアプリ本体のCDOオフィスにて、データ活用戦略策定における課題管理やステークホルダーとの調整業務、資料作成など、CDOのサポート業務を担う。

2023年10月に個人事業主として独立し、これまでのデータ関連のキャリアを生かし、活動中。データアナリストロールとしての分析案件や、データマーケティング設計案件などのアナリティクスエンジニアロール、データ分析基盤構築のPMロール、データ活用案件のコンサルロールなど、幅広く案件を受託可能。

2 経歴詳細

2-1 経歴詳細

在籍企業	期間	概要	詳細
C株式会社	2015/4 ～2016/3	入社・ 配属	<ul style="list-style-type: none"> ● A店に配属。店内のカフェラウンジ（飲食セクション）を担当。主に接客・サービスを担当。 ● 時間帯責任者としてスタッフのマネジメントに従事。その他、Webサービスを活用した販促、全館のイベント企画、などを実施。
	2016/4 ～2018/4	異動/ 成功事例	<ul style="list-style-type: none"> ● ポイント事業を主とするCCCマーケティングに異動。共通ポイントプログラムの提携先へのコンサルティングを主務とする事業部である、アライアンスコンサルティング本部にデータアナリストとして配属。 ● 大手メガネ専門店チェーン、大手コンタクトレンズ専門店チェーン、地方スーパーマーケット、計3社を担当。データアナリストとして、データの分析やマーケティング施策支援などを実施。 ● 特に、大手メガネ専門店チェーン様におけるデータドリブンな商品開発の取り組みは成功事例として取り上げられた。
	2018/5 ～2018/10	担当 変更	<ul style="list-style-type: none"> ● 担当クライアント変更に伴い、大手ファミレスチェーン2社を担当。購買傾向を基にしたマーケティングSTP設計、およびメニュー戦略立案、インターネットリサーチのデータと購買データを掛け合わせたレポートニングによる中期経営計画の策定に向けた支援、などを実施。
A株式会社	2018/11	転職	<ul style="list-style-type: none"> ● A株式会社へ転職。コンサルタントとして採用。 ● AI（Advanced Intelligence）セクターに所属。AI、データ分析関連のコンサルティングに従事。
	2020/10	昇格	<ul style="list-style-type: none"> ● シニアコンサルタントに昇格。
	2018/11 ～2021/2	主な参 画 プロジ ェクト	<ul style="list-style-type: none"> ● 2019/1 - /3：交通系SIerのデータ分析組織立上げに向けた構想策定支援 ● 2019/1- /3：自動車保険の料率改定のための他社料率推定支援 ● 2019/4 - 2021/2：保険会社の営業本部のデータ集計・分析業務、システム構想策定等オンサイトでのBPO支援。付随して以下のPJにも参画。 <ul style="list-style-type: none"> ○ 2020/4 - 2021/2：同クライアント、データ活用・データ分析の浸透・定着に向けた、クライアント職員向けのハンズオン型のデータ分析研修をオーダーメイドで企画・実施。 ○ 2020/9 - 2020/11：同クライアント、ビッグデータを活用した募集人の不正調査 ○ 2020/4 - 2020/9：同クライアント、営業体制の再構築に向けたKPIの再定義

在籍企業	期間	概要	詳細
I株式会社	2021/3 ～2022/3	転職/ 主な参 画プロ ジェク ト	<ul style="list-style-type: none"> ● I株式会社へ転職。データ活用ビジネス推進のコンサルティングを主とする「データビジネスコンサルティング部」に所属。 ● プロジェクトリーダーとして以下プロジェクトに参画。 <ul style="list-style-type: none"> ○ 2021/4-9：大手ファストフードチェーンのCDP構築プロジェクト 本案件は成功事例として取り上げられている。 ○ 2021/10 - 2022/3：大手ドラッグストアチェーンのCDP再構築プロジェクト（インシデント対応）
	2021/10	職責追 加	<ul style="list-style-type: none"> ● CDPのプリセールスとしても活動し、以下の実績あり。 <ul style="list-style-type: none"> ○ 2021/12 - 2022/1：大手損害保険会社の次期DX 戦略のRFP対応で案件獲得に貢献
	2021/10 ～2022/9	昇格/ 主な参 画プロ ジェク ト	<ul style="list-style-type: none"> ● プロジェクトマネージャーに昇格し、以下案件に参画。 <ul style="list-style-type: none"> ○ 2021/10 - 2022/3：大手電鉄系事業社のCDP構築プロジェクト ○ 2022/4-9：大手損害保険会社のCDP構築プロジェクト（上記プリセールス案件）
L株式 会社	2022/11～	転職	<ul style="list-style-type: none"> ● L株式会社へ転職。データマネジメント室（各事業部のデータを管理している部門）にて、各事業部のデータ活用を推進する役割を担うチームに所属。 ● CDOのサポーターとして、データ活用における課題管理やステークホルダーとの調整業務などを担う。
	2023/4～	兼務 発令	<ul style="list-style-type: none"> ● アプリCDO室の兼務を開始 ● 上記の業務内容に加えて、CDO室で進む各プロジェクトのプログラムマネジメントを担当（通信の秘密に関するデータ活用ルールの策定、関連サービスの横断データ利用に関する利用ルールの策定とデータフローの設計など）

2-2 フリーランス/副業案件受託実績

クライアント	期間	案件概要	役割	詳細
家具家電メーカー	2023/9 ～現在	データ分析基盤構築	PM	<ul style="list-style-type: none"> ● フリーランス化準備中から参画。 ● GCP, ETLツール, BIツールを活用した、クラウド環境でのデータ基盤の構築のPM。 ● 既存のSQLServerからのデータ移管と、新規サービスへのデータ活用にかかるデータ連携、環境構築。 ● 初期環境の構築～一部部門のリリースを果たし、保守・運用を開始。現在も他部門の継続的な環境構築を推進中。
貿易会社	2023/8 ～/5	データ加工ツールの改修・運用移管	データエンジニア	<ul style="list-style-type: none"> ● フリーランス化準備中から参画。 ● Alteryxで作成されたデータ加工のワークフローの標準化とドキュメントの作成、およびオフショアへの運用移管を実施 ● ユーザー部門で属人的に作成されているワークフローを効率的に作り変え、データ加工プロセスをドキュメントを作成

				<ul style="list-style-type: none"> オフショアメンバーへ問い合わせや、変更管理などの運用を移管するためのマニュアル作成や、説明を実施。
	2024/6 ～/9 予定	データ活用関連サポート	データエンジニア	<ul style="list-style-type: none"> 非データ活用系職種（社内エンジニアや、社内コンサル）向けのデータ活用関連の研修会の実施 人事系ツール移管に伴う、人事データの加工・変換
クライアント	期間	案件概要	役割	詳細
電鉄会社（関東）	2023/12 ～2024/9 予定	データ分析案件/ データ基盤構築	データアナリスト	<ul style="list-style-type: none"> ロイヤリティ顧客の定義のための顧客分析を実施 社内向けデータ分析レポート集の作成 データ分析基盤構築における、データ分析者が利用するデータマートの設計と実装（SQLの作成） 現在は保守・運用工数のみを残し、アドホック集計・分析の対応（依頼・問い合わせベース）依頼のみ
製薬会社	2024/4 ～2024/9 予定	データ分析案件	データアナリスト	<ul style="list-style-type: none"> ImpactTrack（インテージ社の医師モニタデータ）を活用した、テキストマイニングによる、営業・宣伝傾向の分析 新規リリースの製薬のアーリーアダプタの分析とチャネル別のスコアリング（セールスアタックリスト）リストの作成 その他、アドホック集計・分析の対応
SIer	2024/4 ～2024/9 予定	コンサル/ セールスサポート案件	コンサル タレント	<ul style="list-style-type: none"> 電鉄会社（関西）向けのデータ分析基盤構築案件のプリセールスのサポート 電鉄会社（関西）向けのデータマネジメント（個人情報の取り扱いや権限管理部分）の要件整理 ハウスメーカー向けのデータ分析基盤のアーキテクチャ要件整理
SaaSプラットフォーム提供会社	2023/9 ～現在	データストラテジスト業務支援	データストラテジスト	<ul style="list-style-type: none"> フリーランス化準備中から参画。 セールス用のサンプルダッシュボードの作成 SaaSプラットフォームのデータ（ECモール上の購買データ）活用の記事作成（マーケティング目的で活用） ターゲット顧客の需要調査
SES	2023/6 ～現在	アナリティクスエンジニア業務支援	アナリティクスエンジニア	<ul style="list-style-type: none"> 副業から参画。 不動産売買仲介プラットフォームの新規立ち上げに伴う、KPI設計とデータマート・ダッシュボードの設計・作成 D2Cサブスクのデータマート・ダッシュボード整備（設計・作成・管理）とアドホックなデータ抽出・集計・分析依頼対応 不動産ディベロッパーのデータマート・ダッシュボード設計・作成
市場調査会社	2022/11 ～現在	データアナリスト業務支援	データアナリスト	<ul style="list-style-type: none"> 副業から参画。 自社で保有するモニタリングデータ（POSレシート、EC購買データ）やリサーチデータを活用したアドホックな集計・分析案件の対応 現在は都度依頼ベースでの対応のみ
SaaS系ETLツール提供会社	2021/6 ～2022/5	ユースケース記事作成支援	データエンジニア	<ul style="list-style-type: none"> 副業として参画。 ノーコード/ローコード型のETLツールのドキュメント作成 実際に各種サービスとのデータ連携を実施し、ユーザー向けの解説ドキュメントを作成する業務を担当

(案件の受け方)

複数案件を並行で受けている状況です。1案件当たりの稼働率は10%~60%で、基本的に張り付きの案件（平日日中固定など）は無く、工数の範囲内で必要なコミュニケーションとアウトプットを提供するようにしています。（平日日中はもちろん、必要なタイミングでの打ち合わせを含むコミュニケーションは柔軟に対応いたします。）

過去のコネクションで個人で受けているものと、エージェント様経由で受けているものがあり、個人で受けているものに関しては、全てが自分で稼働しているわけではなく、自身が抱える業務委託メンバー（全員副業で参画してもらっている）に一部業務を委託しているものもあります。再委託が可能な場合には、稼働工数の相談も可能ですので、その旨お伝え頂きますと幸いです。

3 活かせる経験・知識・技術（スキル）

- データ分析
 - RDB（関係データベース）の理解・活用
 - ID-POSデータの理解・活用
 - 基本的なデータ抽出・集計・加工
 - リサーチ設計・集計・加工
 - 多変量解析、機械学習モデルの構築・評価
 - データ基盤（データフロー、ETL）設計
- コンサルティングスキル
 - 課題抽出、ヒアリング
 - 整理&可視化、ドキュメンテーション（資料作成）
 - 期待値調整、コントロール
 - 提案、プレゼンテーション、ファシリテーション
- 業界知見、クライアント経験
 - 小売（ファッション関連専門店<SPA> / ヘルスケア関連専門店 / スーパーマーケット/ドラッグストアチェーン）
 - 交通（高速道路 / 電鉄系事業社）
 - 金融（生損保、共済）
 - 外食（ファミリーレストラン / ファストフード）
 - EC（D2Cサブスク）
 - 市場調査会社（モニタデータ）
 - 不動産（ディベロッパー、売買仲介）
 - 貿易会社
 - メーカー（家具家電）
- 使用ツール・言語
 - SPSS Modeler（使用歴：3.5年）：CCCマーケティング勤務時+アビームコンサルティング勤務時（一部PJ）
 - 集計/抽出/多変量解析など一通りの機能を使用したストリーム作成可能。メンバーへのレクチャーなども経験あり
 - Alteryx（使用歴：2年～）：副業案件、フリーランス案件にてデータ集計業務に利用
 - 一からWFの作成、作成済みのWFのリバースエンジニアリング、他ユーザーへのサポートなども経験あり
 - Python（使用歴：3年～）：アビームコンサルティング勤務時（一部PJ）+ インキュデータ勤務時（一部PJ）、フリーランス案件
 - Tableau（使用歴：3年～）：アビームコンサルティング勤務時（一部PJ）+ インキュデータ勤務時、フリーランス案件
 - LookerStudio（使用歴1年～）：副業案件、フリーランス案件にて利用
 - SQL（使用歴：4年～）：インキュデータ、LINE勤務時、副業案件、フリーランス案件にて利用
 - 加工全般、集計（GROUP BY）、結合（JOIN/UNION）、WINDOW関数など、主要なクエリは使用可能、DDLも一部可能
 - Treasure Data CDP（使用歴：2年）：インキュデータ勤務時
 - GCP（主にBigquery, GCS）：（使用歴1年～）：副業案件、フリーランス案件にて利用（簡易環境の構築から可能）
 - AWS（主にAthena/S3/Glue）：（使用歴1年～）：副業案件、フリーランス案件にて利用（簡易環境の構築から可能）
 - trocco：（使用歴1年～）：副業案件、フリーランス案件にて利用
 - dbt：（使用歴1年～）：副業案件、フリーランス案件にて利用
 - Excel（使用歴 = 社会人歴）：キャリア通じて使用あり
 - LOOKUP系（V/H/X）、SUMIF MATCH+INDEX、などの関数、及び、ピボットテーブル、スライサー等、使用可能

4 資格

- マーケティングビジネス実務検定B級
- 統計検定3級
- ファイナンシャルプランナー3級
- Treasure Data Certified CDP Specialist (認定資格)

(参考) 主なプロジェクト詳細

2021/3 - 2022/10 I株式会社

事業内容： データビジネスソリューションの開発・提供			正社員として勤務
売上高： 億円 従業員数： 人 上場： 非上場			職位：ストラテジスト (非管理職)
期間	プロジェクト	業務内容	メンバー/役割 (○：自身)
2021/4 - 2021/9	大手ファストフードチェーンのデータ活用基盤構築に向けたCDP構築プロジェクト	<p>【プロジェクト概要】 各種データを共通の顧客IDで統合・管理し、顧客データ起点でのマーケティングの高度化を目的としたCDP構築プロジェクト。 CDPへのデータ収集 (ETL処理設計)、CDP内でのデータの加工/統合 (データマートの作成)、各種施策ツールへの連携 (ターゲットセグメントの作成) など、CDPの設計から構築・活用まで一貫した支援。</p> <p>【プロジェクトにおける自身の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトの進捗管理 ・各種会議体における進捗報告やディスカッションにおけるファシリテーション ・各種会議体における資料作成 ・CDP設計 (データベース、テーブルの構成、管理方針や、個人情報関連の扱いについてなど) ・データの加工処理 (SQLを用いたクレンジング/エンリッチ処理など) ・BIダッシュボード用データマート作成 ・各種ドキュメントの作成 (メタデータ、定義書や処理フローなどのクライアントユーザー向けドキュメント) ・ナレッジトランスファーの企画/実施 (ハンズオン、デモなどの実施や、手順書などを用いた説明をするなど、クライアントユーザー向けに実施) <p>プロジェクトの成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンライン・オフライン横断で分析・可視化が可能になった ・会員IDを軸としたデータ統合 ・顧客理解を行うことによる施策タイミングやコンテンツの最適化に向けトライができています ・データに基づいた施策を行う社内風土の醸成に成功 	(5名) プロジェクトマネージャー プロジェクトリーダー (○) コンサルタント エンジニア リーダー エンジニア

2021/10 - 2022/9	大手電鉄系事業社のCDP構築プロジェクト	<p>【プロジェクト概要】</p> <p>グループ横断、かつ、リアルとデジタルの顧客接点を一元管理できる環境の整備を目指し、CDPを採用。各事業社のリアル / オンラインのデータを一元管理し、グループ横断でのマーケティング分析を可能にする環境を構築を支援。</p> <p>【プロジェクトにおける自身の役割】</p> <p>上記案件の役割に加えて、以下の役割も担当</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 継続提案と契約調整（スコープ定義・プライシング・アサイン調整など） 1 グループ各社へのCDP活用拡大に向けた提案活動 <p>【プロジェクトの成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 リアルとオンラインを跨いでデータを収集・統合することにより、チャンネルを跨いだ顧客軸でデータを分析できる環境を構築 1 グループ横断で顧客のデータを起点に、ユーザの状況・プロセスを正確に把握し、適切な人・タイミング・チャンネルで顧客LTVを最大化する全体最適なコミュニケーションを実現 	<p>2021/10-2022/3 初期構築フェーズ（4名） プロジェクトマネージャー （○） エンジニア コンサルタント ×2</p> <p>2022/4-9 活用・追加開発フェーズ（3名） プロジェクトマネージャー （○） エンジニア データサイエンティスト</p>
-	公開されている社内外での実績など	<ul style="list-style-type: none"> 1 JDMCでのCDPの勉強会を実施 1 CDPを活用したデータ活用基盤構築の方法論の作成し、ホワイトペーパー作成を監修 	-

2018/11 - 2021/2 A株式会社

事業内容： マネジメントコンサルティング、ビジネスプロセスコンサルティング、IT コンサルティング、アウトソーシング		正社員として勤務	
売上高： 億円 従業員数：人 上場： 非上場		職位： シニアコンサルタント	
期間	プロジェクト	業務内容	メンバー/役割 (○：自身)
2019/4 ～ 2021/2	保険会社営業本部におけるデータ分析系業務のオンサイトBPO	<p>【プロジェクト概要】 クライアントの「データ」（主に営業本部で管理している実績系データや、契約情報、顧客情報系のデータ）を分析する業務の代替、及び、クライアント社員のデータ分析スキル向上のための研修の実施、RPA等のツールを活用した業務効率化、システムの開発を伴う案件の要件定義、等、幅広く支援。</p> <p>【プロジェクトにおける自身の役割】 ① データ分析BPO ② クライアント向けデータ分析研修 ③ 業務効率化支援 ④ システム開発要件定義</p> <p>【プロジェクトの成果】 ① クライアントにおける日常的なデータ分析業務の品質向上に貢献。 ② クライアント社員のデータ分析スキルの向上に貢献。 ③ 定型・定期的な業務の棚卸、及び自動化に貢献。 ④ 業務における不足しているデータにおいて、システムへの追加要件を定義し、本来実施したいデータ集計の業務を実施可能にした。</p> <p>【その他各データ分析関連PJの立ち上げ支援等】 1 ビッグデータを活用した募集人の不正調査 1 営業体制の再構築に向けたKPIの再定義 1 営業効率化のためのクロスセル予測アタックリスト作成 1 解約予兆分析</p>	<p>(4名) 2019/4 - 2020/3 マネージャー コンサルタント (○) 外部パートナー2名</p> <p>2020/4 - 2021/2 マネージャー コンサルタント → シニアコンサルタント (○) アナリスト → (コンサルタント) 外部パートナー1名</p>

<p>2019/1 ～ 2019/3</p>	<p>交通系SIer のデータ分 析組織立上 げに向けた 構想策定支 援</p>	<p>【プロジェクト概要】 各関連業務における、問題解決、データ分析のアプローチ方法を整理、体系化し、クライアント側のデータ分析組織のメンバー候補に対し、スキルの定着化を図り、データ分析組織の立ち上げに向けた、中長期の活動指針を示す。</p> <p>【プロジェクトにおける自身の役割】 ①関連する組織/業務/データを理解・把握し、データ活用の観点で課題となる仮説を構築。仮説に対する問題解決のデータ分析アプローチへと落とし込み、体系化する。 ②データ分析アプローチの体系化、及び、帳票一覧の再整理によって、スキル面や、帳票作成の運用面を標準化し、データ活用に向けた土壌を築く。</p> <p>【プロジェクトの成果】 ①データ分析アプローチの体系化：各関連業務における、組織/業務/データ、を整理し、各業務における、問題解決、データ分析のアプローチ方法が網羅的に整理され、クライアント側のデータ分析組織メンバー候補のナレッジとなる ②帳票の再整理：重複帳票が乱立し、整理しきれていなかった帳票を再整理し、新たに必要なデータの組み合わせの追加や、分析観点が整理された ③データ分析組織立上げ データ分析サービス、及び、組織の立ち上げに向けた中長期の活動指針を示され個別具体的なアクションへつながる</p>	<p>(4名) シニアマネージャー シニアコンサルタント コンサルタント (○) スペシャリスト</p>
--------------------------------	--	---	--

2015/4 - 2018/10 C株式会社

事業内容： プラットフォーム事業、データベースマーケティング事業、公共サービスや地域共生に関わる事業		正社員として勤務	
売上高： 億円 従業員数： 人 上場： 非上場		職種： データアナリスト	
期間	プロジェクト	業務内容	メンバー/役割 (○：自身)
2018/5 ～ 2018/10	中堅外食チェーンへの中期経営計画策定に向けた市場調査、及び顧客分析支援	<p>業績悪化に伴う、業態の転換や商品ラインナップの改定等の検討を含む、中期経営策定に向けた、現状の競合他社とのポジショニングの関係性や、利用顧客に向けた継続利用意向を調査し、継続/離反の要因を分析し、レポートニング。</p> <p>CRM領域、商品MD領域におけるマーケティング施策の改善提案を実施。</p> <p>① 市場調査・顧客分析のためのインターネットリサーチの調査設計を担当。 必要となるアウトプットから、サンプルサイズ、設問数、設問内容、実施期間、予算設定等、リサーチの実行計画の策定を担当。</p> <p>② 回答データの集計・分析、レポートニングを担当。 市場調査：PCA（主成分分析）、コレスポンデンス分析を用いた各業態の競合他社とのポジショニングを分析 顧客分析：継続/離反ごとのクロス集計による離反の主要要因の特定と、FA（自由回答）をテキストマイニング、トピックモデル（LDA:潜在的ディリクレ配分法）を用いて、より具体的な離反要因（時間帯と特定の商品起因であることが分かった。）を特定した。</p> <p>③ レポートニング結果から、顧客セグメントの提案と、それぞれのセグメントにおける販促計画の提案、商品の改善ポイントの提案を担当。</p>	(3名) アカウントマネージャー セールス データアナリスト (○)
2017/10 ～ 2018/5	大手専門小売業様への販促施策の最適化支援	<p>新規顧客の獲得に近年苦戦させており、新たなセグメントと新たなアプローチ方法をご提案。</p> <p>① 既存販促施策の効率化（新規顧客 / 離反顧客） 新規客向け、離反客向けにそれぞれ販促を実施していたが、CVが落ち込んできていた。そこで、新たなセグメントとして、機械学習のモデルをご提案。新規向けにおいては、1.2倍のCVRを達成。 離反客向けにおいても1.3倍のCVRとなった。 また、バックテストで販促対象者を130%まで拡大してもCVRが既存セグメント並みに担保されることが分かり、販促予算を拡大して頂くきっかけとなった。</p> <p>② 新販促媒体のご提案 上記で確立したセグメントモデルを別販促媒体でのアプローチもご提案。同じセグメントでも一つの媒体ではアプローチしきれない対象も存在することがバックテストで判明し、重複もごくわずかであることが分かったので、積極的にご提案し、採用して頂いた。</p>	(3名) アカウントマネージャー セールス データアナリスト (○)

<p>2017/3 ～ 2018/5</p>	<p>大手専門小 売業様への 中長期のマ ーケティング 支援</p> <p>①市場分析 ②商品MD最 適化 ③商品開発</p>	<p>専門小売業様への中長期のマーケティング支援事例</p> <p>【課題】 全国に店舗を展開されているが、商品のラインナップが均質化しており、それぞれのエリアの特性に見合っていないことを課題としていた。さらに、商品に関しても古くからのプロダクトアウトな考え 方から抜け出し切れていないことも重要視されていた。</p> <p>【解決アプローチ】</p> <p>① 市場分析 市場における、顧客の志向性、ニーズといったデータから、クラスタリング手法を用いて、顧客を分類。それぞれの分類における、好みのブランド、価格受容性、等をデータから紐づけ、5つの顧客分類（ペルソナ）を設定。</p> <p>② 商品MD最適化 全店舗の商圈に居住する顧客に顧客分類を紐づけ、分類の商圈内構成に見合った、商品ラインナップをデータを元にモデルとなるMDを作り上げた。先方の商品部と各店舗間の商品と顧客における共通指標とした。</p> <p>③ 商品開発 既存のデータ、定量的アプローチから見えてこない部分をリサーチデータから収集。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客分類ごとに商品を構成する要素的な志向性を把握 ・ 統計手法による潜在的ニーズの把握 ・ 先方商品部内で設定頂いたコンセプトへの受容性把握 <p>以上のリサーチを設計から集計・分析し、STPのフレームに沿って報告&提案。</p>	<p>(3名) アカウントマ ネージャー セールス データアナリ スト (〇)</p>
--------------------------------	---	---	---