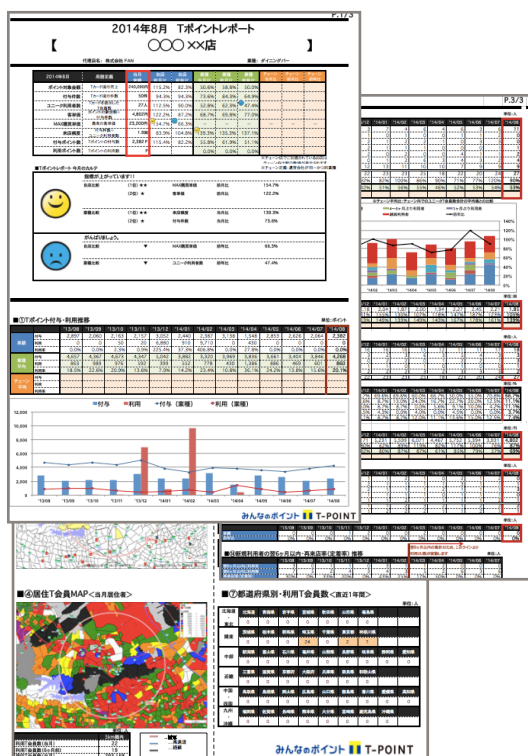


A hand is shown holding a glowing cube with a yellow 'T' shape on its face. The background is blue with white squares. The word 'BIGDATA' is written in large white letters on the left.

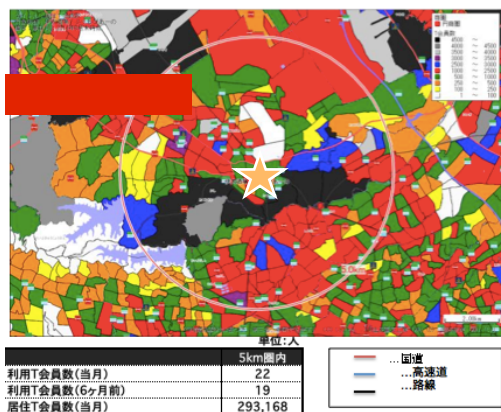
どのデータを使えば良いのか。

※図にある円は自店から半径5kmを表している



vol.8

■④居住T会員MAP<当月居住者>



図② T会員MAP

※黄→橙→緑→赤→青→紫→灰→黒の順に会員数が増加

この店では南側に非常に多くのT会員がいることがわかる。これは周辺にTポイントに加盟している大手の影響もある。TSUTAYAやファミリーマートなどがあることによってT会員も増えていく傾向だ。

折り込みチラシを一定のエリアに撒いていても実際に店に来てくれそうなエリアを事前に把握するのは困難だ。どのエリアに撒けば効果が出るのか分かっていれば苦労しない。しかしこのような情報があつたらどうだろう？国内に5,000万人を超えるT会員のデータを活用できたら違った販促の方法はないだろうか。

例えば図②のような状況であった時には店の南側にあたる黒い地域に「オイル交換でTポイント2倍貯まります!」「当店で車検をするとTポイント2倍!」のようなチラシをポスティングすることも考えられるだろう。または、今まで北側にある白い地域に撒いていたチラシを止めて他の地域に変えることもできる。T会員が多い地域が分かっているならば今までと違った販売促進ができるようになる。

このようにビッグデータと話題になっているがどんなデータを使い、どのように活かすのかが重要であり、自動車販売店をはじめとした地域に根ざしたお店にはTポイントは有効である。

当たり前だが、この提供されるTポイントレポートには個人情報（個人を特定できる情報）は含まれないので、個人情報保護の観点からも問題なく利用できることを記しておきたい。

Tポイント加盟営業代理店

株式会社FAN

TEL:03-6907-1881

