

CRM戦略



購買履歴分析システム『WIN+』

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。CRM戦略『HonyaClub』に関してはご理解とご協力を賜り、重ねて御礼申し上げます。

『WIN+』では、www.projectによるマーケットデータ共有インフラ『オープンネットワークWIN』の情報に「+プラス」して、会員の購買動向を開示・共有して参ります。書店様・出版社様に広範な購買分析データを公開することで、売場作り・商品製作・広告戦略の一助になると考えます。

つきましては、『WIN+』についてご案内致しますので、是非ご利用頂きますようお願い申し上げます。

基本操作

Topic

使い勝手にこだわった基本操作メニュー



①年代別・ジャンル別ランキング

②Honya Club.comランキングの表示

③各種分析メニューが一目瞭然

トップ画面に各種分析メニューと年代別・ジャンル別のランキングを表示。更にネット書店Honya Club.comとの連携により、頻繁に検索された“旬”のキーワードを週間ごとに表示。

分析カート

①分析したい銘柄
を検索する

②分析カートへ
入れる

③分析へ

■対象分析 50銘柄（お気に入り30銘柄）

複数の銘柄を選択して分析をしたい。毎回調べる銘柄をキープしておきたい。この「分析カート」では、使いやすさにこだわっています。画面上部の検索画面で銘柄を抽出し、赤枠のカート内へ選択した銘柄を入れて、分析メニューを押すことで、各種分析を行います。

ダウンロードサービス



拡大

後でダウンロード

ダウンロード



各種分析結果を後でまとめてダウンロードすることが出来ます。

分析した結果をダウンロードキューへ入れることで、分析を続けて行うことが可能です。翌日22時までデータは保管されます。

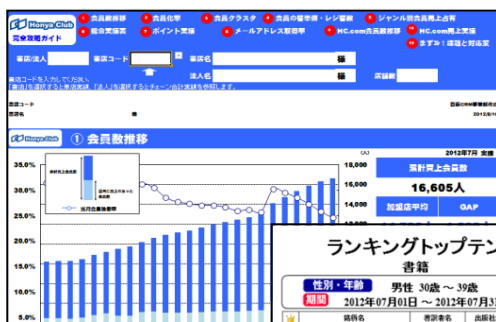
※画面はサンプルになりますので、実際の画面とは異なる場合がございます。

NEW

分析機能を拡充しました！

Change1

他店に差をつける書店様向け機能追加

自店実績が
一目で分かる！今までにない
切り口のPOPを
簡単に作れる！購買データから
販促対象者が
抽出できる！

ランキングトップテン
書籍

性別・年齢 男性 30歳～39歳
期間 2012年07月01日～2012年07月31日

順位	書籍名	著者名	販売店	販売価格
1	多重人格探偵サイコ [17]	田島昭宇	角川G P	609 円
2	ソドアト・オンライン [10]	川原礫	角川G P	599 円
3	魔法科高校の劣等生 [6]	佐島島	角川G P	620 円
4	ブラチナデタ	東野圭吾	幻冬舎	756 円
5	ハイスカルD×D [3]	みしまひろじ	角川G P	609 円
6	乃木坂春香の秘密 [16]	五十嵐雄策	角川G P	
7	ビビリア占書堂の事件手帳 [3]	三土延	角川G P	
8	インビジブルレイン	菅田哲也	文芸春秋	
9	マダラで眠れ	支倉凍砂	角川G P	
10	黒猫死体宅配便 [16]	山崎峰水	角川G P	



Change2

既存機能強化・Honya Club.com連動

売上貢献度ランキング

売上金額に貢献した銘柄が分かります



売上金額	購入人数	人数シェア
313,500円	08人	1.91%
307,500円	03人	1.86%
296,701円	32人	2.13%
250,499円	66人	1.52%
241,500円	58人	1.45%
222,600円	58人	1.45%
218,638円	42人	1.30%
190,399円	13人	1.04%
183,481円	52人	1.40%

売上金額 > 売上冊数

ランキング分析に「金額順」を追加。冊数だけでなく、金額によるランキングにより、売上金額に貢献している銘柄をピックアップすることができます。

Honya Club.com検索ランキング

最近のトレンドキーワードが分かります

ネット書店Honya Club.comで
検索された“旬”のキーワードから
関連商品を選定できます！Honya Club.com上で検索されたキーワードの週間ラン
キングをトップページに掲載します。銘柄・著者それぞれのキ
ーワードに関連した商品を検索することができます。

Honya Club.com検索ランキング

今週のキーワードTOP10

1	西尾維新
2	歌野晶午
3	尾田栄一郎
4	小畑健
5	ラズウェル細木
6	三谷幸喜
7	akb48
8	川端誠
9	村上春樹
10	桐野俊明

先週のキーワードTOP10

1	池山田剛
2	井上雄彦
3	萩原朔太郎
4	西尾維新
5	歌野晶午
6	尾田栄一郎
7	東野圭吾
8	小畑健
9	三谷幸喜
10	ラズウェル細木

🔍：銘柄で検索 📖：著者で検索

※画面はサンプルになりますので、実際の画面とは異なる場合がございます。

WIN+分析機能紹介

WIN+ 01

クラスタ分析

指定銘柄の購入者クラスタを年齢別・男女別に確認できます。

購入者クラスタが明確になりますので、販売・編集活動や広告戦略に活用して下さい。

■検索条件

☐ 売上期間（年月日）：指定銘柄および検索結果どちらも指定可

自店で売れている商品の客層を把握しよう！

WIN+ 02

数珠つなぎ分析

指定銘柄の購入者が他にどんな商品を購入したか確認できます。

「コレを買っている人はコレも買っています」が分かります。
併売商品の提案はもちろん、趣味趣向を把握できます。

■検索条件

☐ 売上期間（年月日）：指定銘柄および検索結果どちらも指定可

☐ 検索結果対象：書籍・雑誌・コミック・ムックを選択可（複数選択可）

親和性の高い商品を併売しよう！

WIN+ 03

ランキング分析

男女別・年齢別・ジャンル別にランキング情報を確認できます。

HonyaClub会員の会員属性を条件設定することで一部の客層に絞り込んだランキングを把握することができます。

■検索条件

☐ ジャンル：書籍・雑誌・コミック・ムックより選択可（複数選択可）

☐ 年齢

☐ 性別

☐ 売上期間（年月）

男女・年代別の切り口で棚を作ってみよう！

WIN+ 04

複数銘柄クラスタ分析

複数銘柄の購入者クラスタを年齢別・男女別に確認できます。

自社出版物全体・作家・レーベル・シリーズ・雑誌毎の購入者クラスタの把握に役立ちます。

■検索条件

☐ 売上期間（年月）

☐ CSVファイルの指定

雑誌の特集に左右されない固定読者の客層を把握しよう！

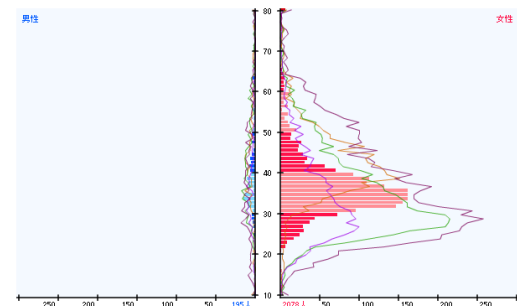
※画面はサンプルになりますので、実際の画面とは異なる場合がございます。

WIN+分析機能紹介

Open Network WIN+ PLUS 05

クラスタ比較分析

クラスタ比較分析



複数の銘柄の購入者クラスタを年齢別・男女別に比較出来ます。

複数の銘柄の購入者クラスタの違いが一目瞭然です。
ベース銘柄を棒グラフ、比較銘柄を折れ線グラフにて比較可能です。

■検索条件

- ☐ 売上期間（日次）：指定銘柄および検索結果どちらも指定可
- ☐ 表示方法：実数表示および構成比表示
- ☐ エリア（全国）：地域および都道府県
- ☐ 立地：店舗タイプ別に指定可

類似雑誌の客層を明確にして、陳列場所に反映しよう！

Open Network WIN+ PLUS 06

雑誌継続購入分析（雑誌のみ）

基準号を元に連続購入顧客と離反顧客の趣向性を把握出来ます。

特定号を基準に翌6号分までの「新規顧客」「継続購入顧客」「離反顧客」の割合とそれぞれの顧客の趣向性を確認することが可能です。

■検索条件

- ☐ 売上期間（日次）：指定銘柄および検索結果どちらも指定可
- ☐ 検索結果対象：雑誌のみ選択可（複数選択不可）
- ☐ エリア（全国）：地域および都道府県
- ☐ 立地：店舗タイプ別に指定可

雑誌の継続購入率が高い銘柄を定期購読促進しよう！

Open Network WIN+ PLUS 07

著訳者数珠つなぎ分析

NEW

指定著者の購入者が他にどんな著者を購入したか確認できます。

「著者クラスタ」・「指定著者の売れ筋ランキング」・「指定著者を買っている人はこの著者を買っています」を把握できます。

■検索条件

- ☐ 売上期間（年月日）：指定著者および検索結果どちらも指定可
- ☐ 検索結果対象：書籍・コミック（複数選択可）

関連性の高い著訳者を集めて併売してみよう！

Open Network WIN+ PLUS 08

著訳者クラスタ比較分析

NEW

複数の著者の購入者クラスタと自店クラスタを年齢別・男女別に比較できます。

複数の著者の購入者クラスタの違いが一目瞭然です。
店舗と著者の客層を比較し、自店に合った著者を選定できます。

■検索条件

- ☐ 売上期間（年月日）：指定著者
- ☐ 表示方法：実数表示および構成比表示
- ☐ 店舗：自チェーンおよび自店舗

自店の客層に合った著訳者を見つけて集中展開しよう！

※画面はサンプルになりますので、実際の画面とは異なる場合がございます。

WIN+書店様向け機能紹介

NEW

WIN+ 09

完全攻略ガイド

店舗およびチェーンの各種実績を参照・ダウンロードできます。

会員数推移・会員売上占有率推移・会員クラスター・メールアドレス取得率他、自店およびチェーン内実績を確認することができます。

■検索条件

☐ 対象期間（年月）：月単位検索

自店の会員についての実績を把握しよう！

WIN+ 10

POPがポン！

店舗・チェーンの客層ごとのランキング・POPを作成できます。

- ①リコメンド・・・指定銘柄の購入クラスター付POP。
- ②ランキング・・・全国・自チェーンのランキング付POP。
- ③トップテン・・・全国・自チェーンのランキング表（10位まで）

■検索条件

- ☐ 売上期間（年月）：指定銘柄および検索結果どちらも指定可
☐ 検索結果対象：書籍・雑誌・コミック・ムックを選択可（複数選択可）

自店客層の性別・年代別のランキング表を展開しよう！

WIN+ 11

会員番号抽出・メールを送る

年齢・性別・購入履歴から販促対象者を抽出できます。

HonyaClub会員の会員属性と購買履歴を条件設定することで、自店の会員様をセグメント抽出することができます。

■検索条件

- ☐ 購入商品：and検索（全て購入）・or検索（いずれか購入）
☐ 売上期間
☐ 年齢
☐ 性別
☐ 店舗（自チェーンのみ）

関連書籍購入者を抽出して、メール販促をしよう！

WIN+ 12

書店クラスター分析（自店・チェーン）

店舗およびチェーンのクラスター閲覧や各種分析ができます。

Honya Club.comで頻繁に検索されたワードを表示。銘柄・著者ごとに関連書を表示し、フェア台の銘柄選定にお役立て頂けます。

■閲覧条件

- ☐ チェーン
☐ 店舗

自店舗の会員客層を把握しよう！

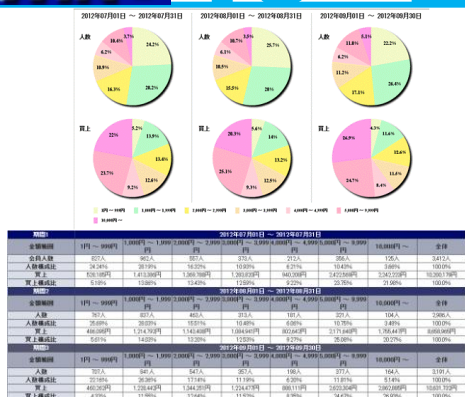
※画面はサンプルになりますので、実際の画面とは異なる場合がございます。

購入金額帯別の会員の購買動向を分析できます。

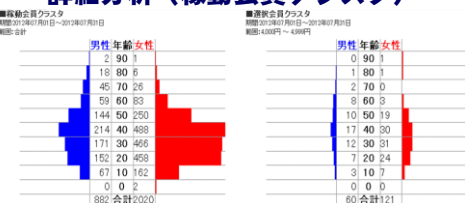
購入金額・購入回数ごとの会員分布から、
優良会員や離反会員を時系列で把握することができます。

■検索条件

- ☐ 売上期間（年月日）：自チェーンおよび自店舗
- ☐ 店舗：自チェーンおよび自店舗
- ☐ 表示単位：購買金額および購入回数
- ☐ 店舗種別：登録店舗および買上店舗



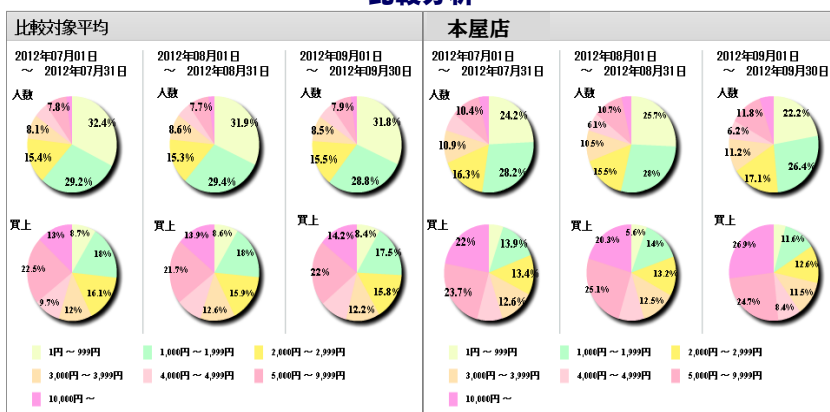
詳細分析（稼働会員クラス）



詳細分析（継続・離反分析）



比較分析



多くのお客様を優良顧客へ引き上げよう！

※画面はサンプルになりますので、実際の画面とは異なる場合がございます。

データ内容

■対象データ ※2012年10月末現在：

□Honya Club加盟書店 338店・会員 502万人、データ連携対象法人 50店・会員 約100万人による
購買履歴のサマリーデータ

■対象期間：過去の購買履歴全て（2005年10月以降店舗が稼働した段階から）

■対象銘柄：雑誌（定期誌・コミック・ムック）・書籍の全タイトル・一部開発品

※全ての銘柄情報を「開示」した状態で提供致します。

※対象期間については、今後限定させて頂く場合がございます。

※利用するデータに個人情報は一切含みません。

利用方法

■指定のウェブサイトにアクセスして頂きます。インターネット接続環境をご用意下さい。

■ブラウザはMicrosoft Internet Explorerバージョン7.0以上の利用を推奨いたします。

■同一IDで複数の端末から同時にログインすることはできません。（排他制御機能）

※WIN+の情報を利用する場合、クレジットは【日販WIN+調べ】として下さい。

サービス時間

8:00~22:00（日曜・祝日も稼働します。）

※お問い合わせ受付は平日9:00~17:30のみとなります。

データ更新

■購買履歴データ・会員属性データ

⇒日次で更新されます。前々日までのデータが閲覧可能です。

※但し、祝祭日を除く。

お問い合わせ先：日販 CRM事業部 酒井・鈴木 Mail : info-honyaclub@nippan.co.jp