

POS データをもとに利益拡大を図るには ～X 企業の場合～

21211357 吉田 健太郎

21211241 中澤 祐也

21211236 豊島 鎮弥

・目的 とある企業について、「どのような層にどのような商品が売れているか」ということについて年代、性別、ステージなどを見比べ、新たな利益の拡大と満足度拡大を目指す。

・方法 X 企業の 1 年間のデータを EXCEL や R を用いて、クラスター分析と主成分分析を行い店舗の類型化と予測を行いその違いを読み取り、目的である利益の拡大と満足度拡大を図る。

・結果 店舗ごとに年代がバラバラになっていること、クラスター分析と主成分分析の結果から読み取ったことを説明する

- 利益拡大を図るには 20～40 代の女性が多いので化粧品や育児用品の充実を図っていくこと
- 満足度拡大のためには年代ごとのニーズを充実させればよい

というプロモーション案の一連の流れを説明し、提案していくことにする。