

# 多様なデータを複合的にビジュアライズ

ダッシュボードに

可視化し共有



※「Tableau」は、株式会社セールスフォース・ドットコム Tableauの商品名です



様々なデータを統合的に活用したい

資料を作成する手間と時間を軽減したい

部門横断でデータを共有したい

SCや専門店の分析に強い  
パートナーと構築したい



こんな『お悩み』  
ございませんか？

など...

🔍 インサイトの発見と共有、  
データドリブンな組織を形成

## リゾームのBIソリューション Tableau

システム毎に散在した  
データや外部データ

多様なデータを  
複合的に分析

可視化し  
社内で幅広く共有

意思決定と  
施策のPDCA

- 売上・POSデータ
- 会員データ
- 賃料データ
- ECデータ
- 統計データ
- WEBログ
- SNSデータ

インプット



インサイト



経営層

部署ごと

店舗ごと

中期計画 / 戦略策定 /  
計画との乖離 / モニタリング

顧客分析 / 商品・販促計画 /  
予実管理 / 原因分析

提携業務 / 売上対策 / 日々の  
モニタリング / 顧客対応

問題の可視化・発見

原因の分析・対策

RHIZOME  
rhizome-e.com

【問い合わせ】株式会社リゾーム

📞 03-3523-1128

🌐 <https://www.rhizome-e.com/contact/>

✉ [info@rhizome-e.com](mailto:info@rhizome-e.com)

- 本社
- 東京オフィス
- 大阪オフィス

岡山県岡山市北区大内田 675 テレポート岡山 5F  
東京都中央区入船 1丁目 5-11 弘報ビル 4F  
大阪府大阪市淀川区西中島 5-14-10 新大阪トヨタビル 7F

TEL 086-292-6136 / FAX 086-292-3036  
TEL 03-3523-1128 / FAX 03-3523-1165  
TEL 06-4805-7895 / FAX 06-4805-7896



# 専門店・小売り 向け BI (Tableau) ソリューション



## 戦略会議 insight

### BI ダッシュボードパッケージ for CRM

CRM分野における6つの領域を  
分析～モニタリングする環境を実現



#### 6つのCRM領域

##### 1. LTV・CRM

店舗・ブランドごとのLTVや売上・利用会員数等を把握

##### 3. エリア・チャネル

地域や各利用チャネルごとの動向を把握

##### 5. 優良顧客・会員抽出

最新購買日・購買回数・購買金額を設定し、  
優良顧客を抽出

##### 2. 会員/新規・リピート

新規やリピート会員の属性や動向を把握

##### 4. 商品

商品や顧客属性別に比較・分析し、特徴を把握

##### 6. ショップ向けレポート

特定期間内の会員動向や属性など  
ショップ別にレポート化



製品詳細  
はコチラ



ダッシュボードイメージ

.....  
オムニチャネル /  
店舗・ECのクロスユース会員の動向



# ショッピングセンター 向け BI (Tableau) ソリューション



## 戦略会議 insight

### BI ダッシュボードパッケージ for SC

SCマネジメントにおける4つの領域を  
分析～モニタリングする環境を実現



#### 4つのマネジメント領域

##### 1. SC運営

地域～お客様に適應するSCづくりと運営を  
サポート

##### 3. CRM・販促

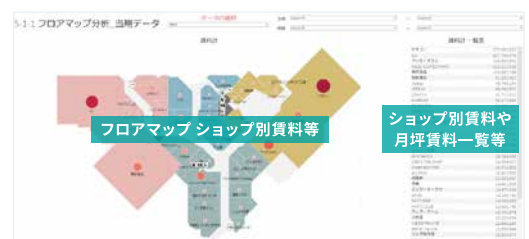
顧客づくり・顧客育成の実現と打ち手の検証

##### 2. リーシング

データを活用した効果的なリーシングの実現

##### 4. ショップ支援

ショップとのコミュニケーションを強化し  
売上UPを支援



製品詳細  
はコチラ



ダッシュボードイメージ

.....  
フロアマップ × 賃料データ等