

# カスタマージャーニーパック - 貴社の顧客の行動を、分析のプロが可視化します！ -

製品やサービスを利用している顧客の購買行動を分析し、可視化します。顧客の気持ちや行動をもとに「適切なタイミングで、適切なコミュニケーションを取る」ための施策検討や、目標設定に活用していただくことができます。



こんな方にオススメ！

- ✓ 顧客セグメントが多く、適切に情報発信ができていないか不安
- ✓ ターゲットごとに異なるゴールを明確化したい
- ✓ 顧客の行動を可視化したい



こんなことがわかる！

- ◎ 顧客の心理変容、態度変容を調査
- ◎ 顧客ステージごとの適切な情報発信と適切なタイミング
- ◎ 顧客が欲しがっているコンテンツや、企業に対して求めているコミュニケーション



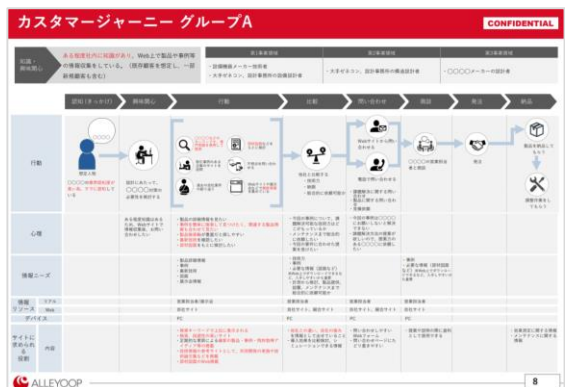
<ご提供サービス内容>

- ・ 貴社顧客に関するヒアリング
- ・ ターゲット設定とゴールの定義
- ・ カスタマージャーニーマップの策定
- ・ KPIや効果測定指標の構造化

<レポート資料イメージ>

通常価格 70万円～ **パッケージ価格 50万円～**

ターゲットユーザー		CONFIDENTIAL	
これまでのヒアリング内容などをベースに、ターゲットユーザーを定義しました。			
■知見・興味関心をもとにしたターゲットユーザーは下記0A～0Eになります。			
ユーザーID	ユーザー属性	ユーザー属性	優先度
A	ある程度以上の知識があり、Web上で製品やサービスの情報収集もしている。(既知顧客を想定し、一部新規顧客も含む)	・設備機器メーカー技術者 ・大手ゼネコン、設計事務所や機材設計者	◎○○○メーカーの設計者
B	社内知識があまり無い・技術者不足。基本的な知識・どこに情報収集したらよいかWeb上で情報収集している。(既知・新規顧客双方含む)	・中小ゼネコン、中堅企業 ・社内技術者が高齢化してきた設備不足の大手ゼネコン	◎○○○メーカーの設計者 (購買メーカーの営業、購買担当者) ◎○○○を扱う商社
C	○○○○に関する知識があり、購買方法を検討している。自社の知識が豊富で、情報収集している。(新規顧客を想定し、一部既知顧客含む)	・デベロッパー ・建設メーカー ・管理会社	◎○○○工場の設備担当者 ◎○○○工場の設備研究者
D	○○○○を既知情報としており、設備機器の仕様などを収集している。	求人者、ステークホルダー	○
E	○○○○に関してもっと詳しい知識を収集している。	-	○



サービスに関するお問い合わせ



株式会社アリウープ



info@alleyoop.co.jp



https://www.alleyoop.co.jp/

無料相談  
オンラインで  
開催中！

webのお悩み  
じっくり聞きます！

