

小売サービス業が **じゃん じゃん** 儲かる JANGA 通信

2014年創刊号

顧客識別マーケティングを提供するIT企業



株式会社ジャンガ・テック

TEL:0120-56-2010
担当: 棚田、遠藤、石井

ジャンガ・テック

検索

<創刊号発刊社長挨拶>

「真の顧客を知ることが増収増益につながります！」



代表取締役社長
劉 桂栄

ジャンガ・テックは2002年9月に設立した小売業に特化したIT企業です。このジャンガ通信は経営者の「増収増益」につながる嬉しい情報誌になるように今月から配信させていただくことになりました。最新の情報やお役に立つマーケティング情報。そして、ジャンガ・テックに関する情報などをふんだんに盛り込んで小売業の皆様がますます儲かるように、月に1度お送りさせていただきます。

2002年9月、ジャンガ・テックは『ジャンガコネクター』を開発し、日本のPOS端末がインターネットに接続できない時代に先駆けPOS端末のネットワーク化を実現しました。その後、2009年に『顧客識別マーケティングJ-COMs』を開発し、リーマンショック後、ものが売れない時代にある導入企業では3ヶ月で1億円もの利益を生み出しました。

現在ジャンガ・テックのサービスは小売・飲食サービス業に特化した「顧客識別システム」をクラウド上で展開し、中小企業から上場大手企業まで幅広くサービスを提供しております。

「真の顧客を知り、効果性の高いマーケティングをすれば増収増益はどの企業でも可能」という信念のもと。今後、皆さまのお役に立てるよう日々、邁進してまいります。どうぞよろしくお願いたします。



劉 桂栄 著作
「店長さん！お客を区別すると、儲かりますよ！」
東邦出版社発行出版

<小売業のためのお役立ち情報>

News

人手不足で営業時間短縮・店舗休業に追い込まれる企業が発生

厚生労働省が5月2日に発表した2014年3月の有効求人倍率は、2007年6月以来、6年9カ月ぶりの高水準となりました。

しかし、求人倍率上昇の裏で、飲食や小売り業、建設業などで人手不足の懸念が高まってきてしまっています。

大手牛丼チェーン「すき家」では、人員不足のため一部店舗で休業し、小売り業界でも、コンビニチェーン最大手の「セブンイレブン・ジャパン」では、人手不足のため、今年3月に人材確保を強化するため、パートやアルバイトの採用専用のコールセンターを開設しました。

今後この流れが続く場合、今までとは違った対応が求められます。人手が薄くても、店舗運営ができるようにする仕組みづくりを考える必要があるようです。



Twitterには「本日人員不足の為 閉店です」という貼り紙が貼られた店の写真が投稿された。

<最新！面白！IT活用特集>

Info

「タッチ一つで、ピザができちゃう？」ピザハットが構想する未来の注文とは？



テーブルが新しいオーダーシステムになるという新しい発想です！

日本では宅配のイメージが強いピザハットですが、本国アメリカでは、宅配のほかファミリーレストランのように店内で食事をする事ができるようです。店内ではテーブルがタッチスクリーンになっていて、自分でお好みのピザをオーダーできる仕組みになっています。

Youtubeで見れます(

<https://www.youtube.com/watch?v=xvT0MCugb58>)

「チーズはどれくらい入れる？」「半分くらいでいいんじゃない？」といったように、家族や友人とトッピングをわいわい楽しみながら注文できそうです！たかだか注文ですが、それをエンターテイメントとして提供するのは顧客のリピート率アップにもつながるでしょう。まだ、このシステムを導入している店舗はないとのことですが、近い将来普通のレストランでもこういったことができれば、レストランに行くのが、楽しくなりますね。

お名前:

貴社名:

連絡先TEL:

■■■お客さま問い合わせ記入欄■■■

今回の記事に関して、ご質問・ご不明点があれば、左記にご記入の上 FAX(043-213-3502)して頂くか、TEL(0120-56-2010)にてお問い合わせ下さい

顧客識別マーケティングシステム

J-COMsについてもっと知りたい

導入前の課題

導入する前は「会員を有効に活かし、お客様にもっと多めに来店して、もっと買ってもらいたい!」「DMの経費は大きいので、コスト削減したい」「一般客を優良客に変えたい」「データをより長く保管して、分析、利用したい」「貢献度の高い客層とバーゲンハンターの客層を知り、有効なプロモーションをしたい」と多くの要望がありました。

導入後の効果

そこで千葉薬品様はそのような課題を解決するために、J-COMsの導入を決定しました。導入後、情報システム次長 仲様によると、



株式会社千葉薬品 代表取締役社長 神崎彰道様

「ここまで詳細に分析できて、実際に販促効果もでてきているので、顧客の固定化(ファン)が実現できそうですね。店舗仮想化など他のシステムとの連携、拡張も視野に入ってきました。正直、競合店に同じシステムを導入して欲しくはないですね。」

<J-COMsって何?>

Info

顧客識別マーケティングシステムJ-COMs

Screenshot of the J-COMs system interface showing a list of customers with columns for No., 会員コード, 性別, 誕生日, 年齢, 郵便番号, ステージ, 前1期, 前2期, 前増減, 前売上, 前増減.

簡単に言えば、販売促進するための顧客を誘導するツールの総称です。

便利な使い方：ワンボタンクリックでターゲットを絞れます。ペットフードの新商品を仕入れ販促したいケースで例をします。『ペット飼っている顧客』ボタンをクリックし、ターゲット顧客をリストアップします。そして、販促ボタンを押して、「DM」、「メール」、「POS販促」、「スマホ」など中から一つを選んで、準備した販促メッセージを貼り付けて、「確定」をするだけで、この新商品に対して販促ができます。

社員紹介



IT支援事業部 遠藤 勝俊 (えんどう かつし)

ジャンガテックに入社してから10年以上、IT技術支援を行う部署で日々システム開発に向き合い技術を磨いてまいりました。

そして今も現在進行形で、技術を磨き如何に顧客の為になるかという事を念頭に置いて、日々仕事をこなしております。一生懸命に業務をこなしてくれる部下にも恵まれ、とても有難く感じながら日々業務に励んでおります。弊社は経営陣と従業員の距離が比較的近く、経営者と直接意見交換が出来る事もあり、最近では経営についても学ばせて頂いています。長文失礼いたしました。今後とも、株式会社ジャンガテックをよろしくお願いたします。

<ジャンガテック魅力発見伝>

Info

仕事も遊びも充実した街！海浜幕張！

海浜幕張は、私達が働いている幕張テクノガーデンやワールドビジネスガーデンといったオフィスビルが立ち並び、IT・商業の中心地とも言えます。

また、アウトレットなどの商業施設も充実しており、最近では、イオンモール幕張新都心も出来た為、これからますます発展し活気のある町になると思います。この幕張新都心より、わが社の「顧客識別マーケティング」を、発信していきたいと思っておりますので、宜しくお願いします。



編集後記

最近マーケティングの本を執筆させていただいたところ「リュウ先生の『店長さん！お客を区別すると儲かりますよ!』という本を読ませて頂きました！当店も競合店による価格競争にさらされていて、他店と差別化する為にどうしていくか悩んでいた所です。この本を読んで、良いヒントを得る事が出来ました。ありがとうございます(-_-)という言葉や「日本人にとって衝撃的な洞察を与えてくれる小売業マーケティングの本です。単なる理論ではなく、実践から生まれた手法が紹介されています。」というレビューをいただきました。もっと多くの人にお役に立ちたいと思い、JANGA通信が誕生しました。最後までお読みいただきありがとうございます。これから皆様にお役に立つ情報を送るために頑張りますので、ご支援ご指導のほど宜しくお願いします。 代表取締役社長 劉桂榮

