

商業施設向け

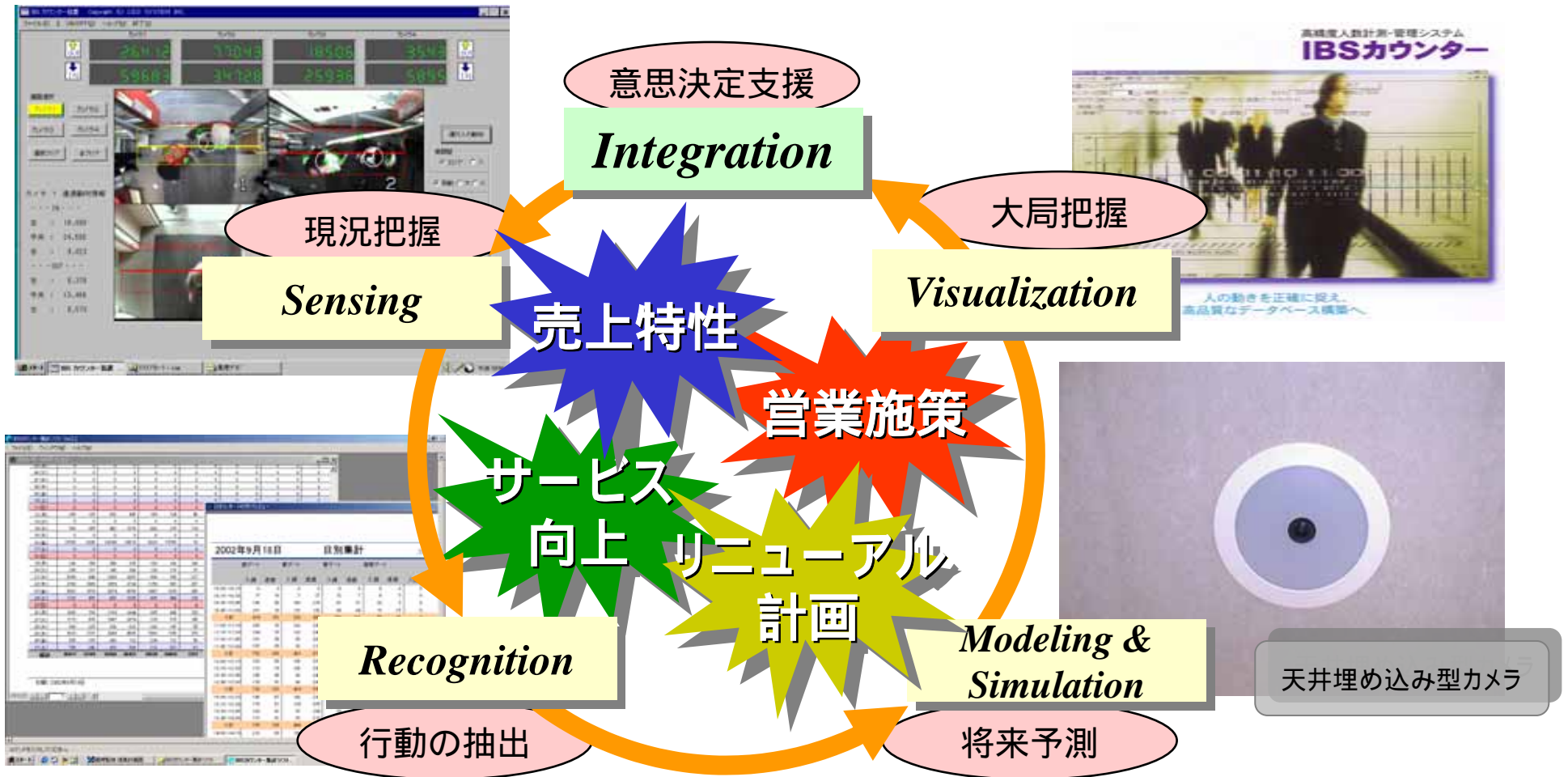
IBSカウンターによる来店客数の活用

～ご紹介資料～

**CED** 株式会社シーデーシステム

# 1 人数計測の意義

来店者数の正確な計測は、マーケティング・商業施設運営にお役立ていただける情報です。



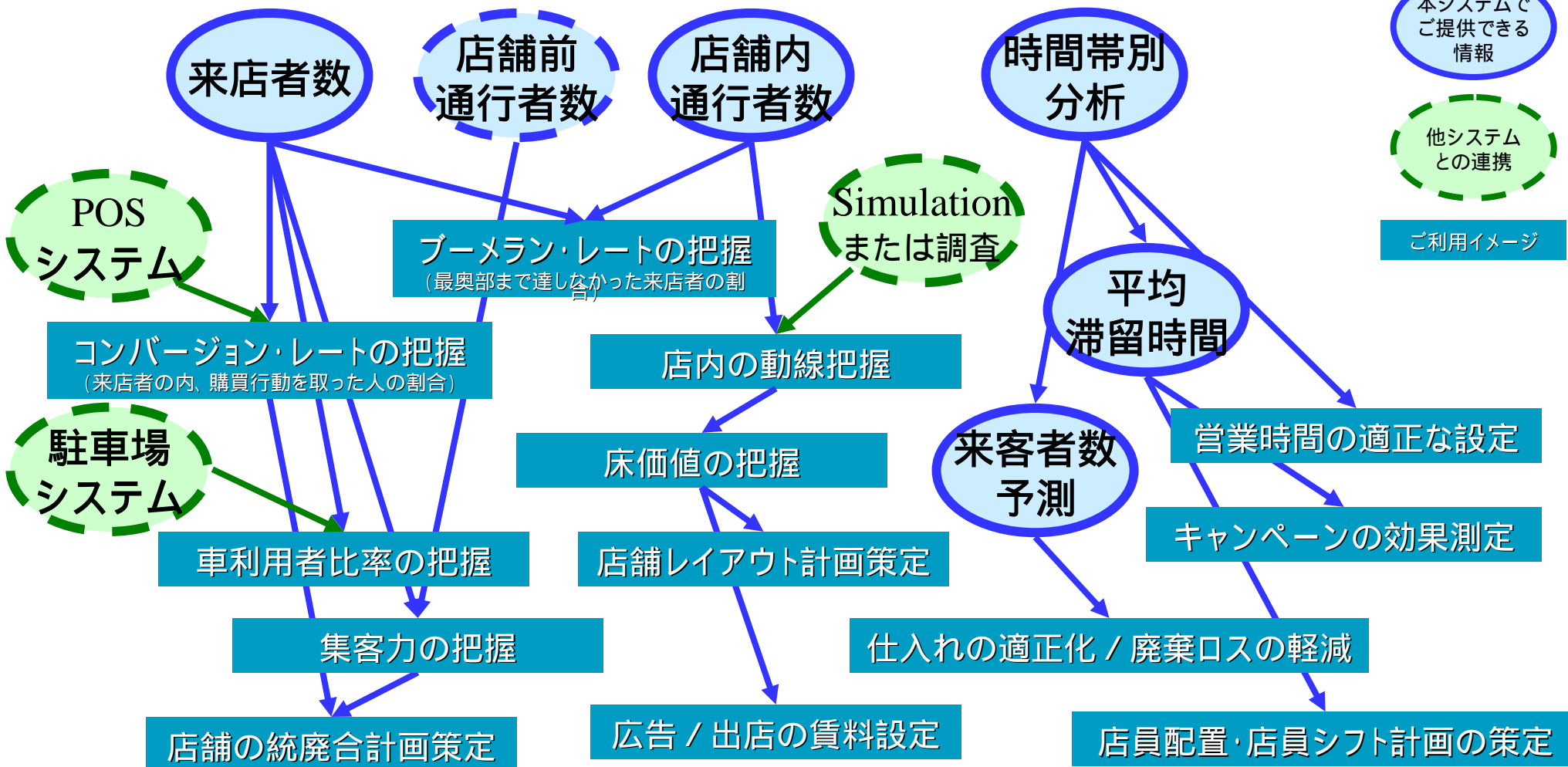
## 2 人数計測システムのご活用用途

人数計測システムによる来店者数の動向データと、他の商業施設運営管理情報とを組み合わせること等により、様々な有用なマーケティング情報が得られると考えております。

本システムで  
ご提供できる  
情報

他システム  
との連携

ご利用イメージ



# 3 - 1 IBSカウンター来店客数レポート

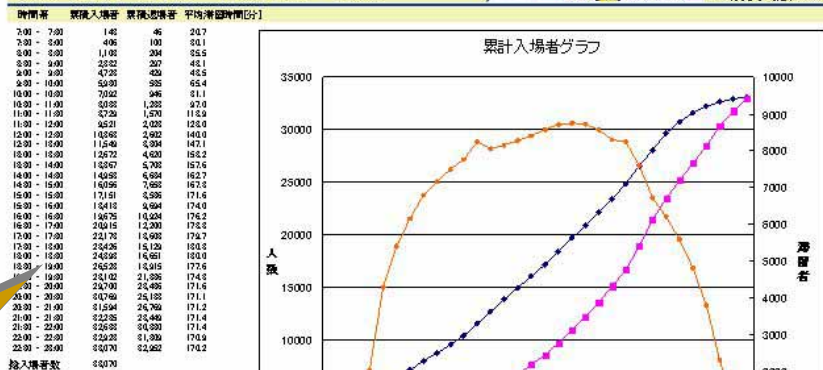
来店者数、時間帯滞留者数、平均滞留時間を日別ごとにレポートを出力します。

2003年11月17日月 日集計レポート(1)



開店から閉店までの来店者数  
滞在者数の動向グラフ

2003年11月17日月 日集計レポート(2)

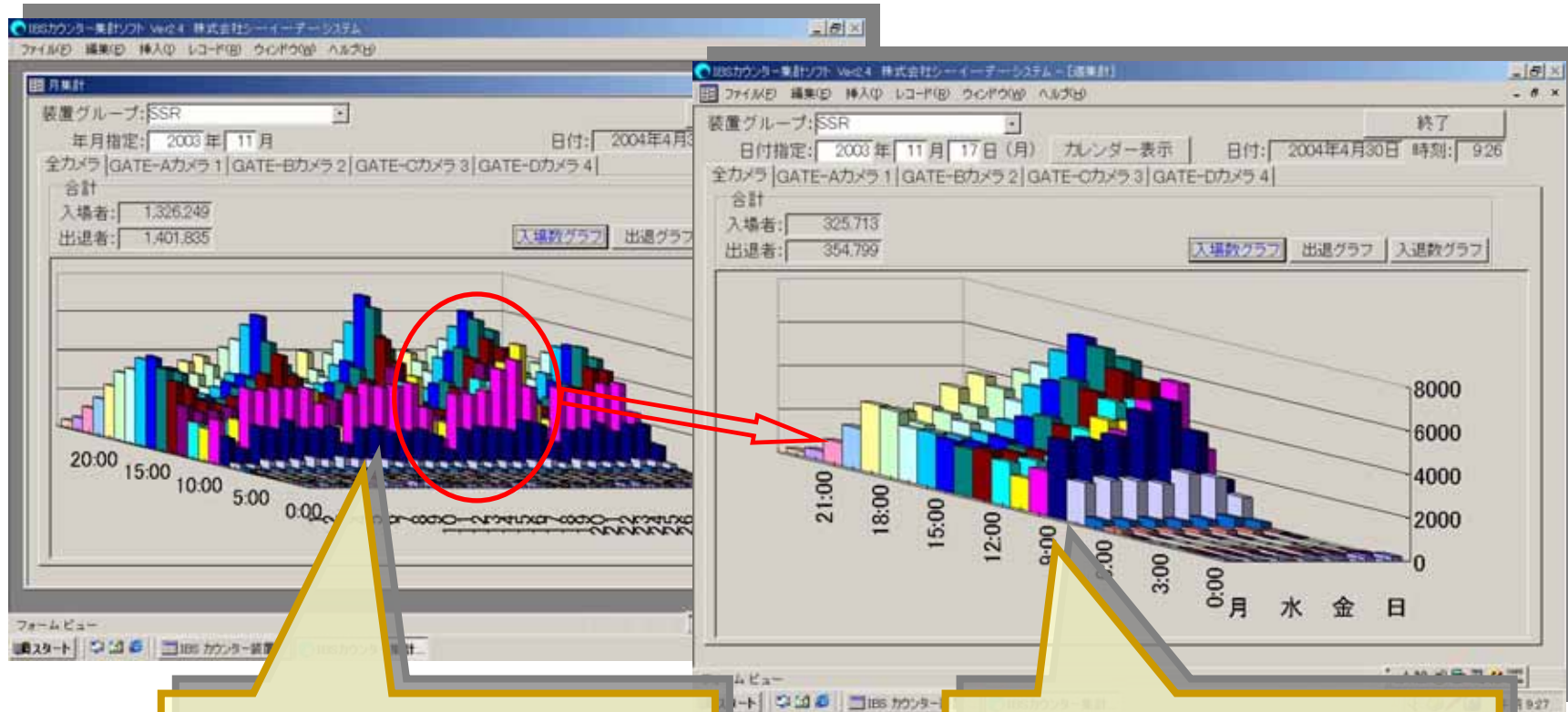


時間帯の滞在者数と  
平均滞留時間のデータ

印刷: 2004年2月8日 金曜日

## 3 - 2 IBSカウンター週、月間来店者時間帯動向グラフ

来店者数の期間動向と傾向をビジュアルにグラフ化します。



月間、来店客数の  
時間帯動向のデータ

週、来店客数の  
時間帯動向のデータ

# 3 - 3 IBSカウンター 日別時間帯帳票

来店者数のデータベースは、現状把握と将来の施設運営戦略に不可欠な情報となります。

2003年7月5日 土曜 日別集計

時間帯	スタイル 30分単位累積 1時間スペース												IBSカウンター	
	北階段		上りエスカレータ		下りエスカレータ		南階段		非常階段		累積合計		滞留数	
	入館	退館	入館	退館	入館	退館	入館	退館	入館	退館	入館	退館		
8:45 - 9:00	28	4	370	0	0	14	24	3	4	1	426	22	404	
9:00 - 9:30	52	82	1,086	0	0	432	47	91	11	4	1,196	609	587	
9:30 - 10:00	92	152	2,051	0	0	849	101	188	20	8	2,264	1,197	1,067	
10:00 - 10:30	124	242	2,808	0	0	1,301	146	335	28	12	3,106	1,890	1,216	
10:30 - 11:00	154	336	3,480	0	0	1,756	194	468	37	18	3,865	2,578	1,287	
11:00 - 11:30	193	444	4,215	0	0	2,295	247							
11:30 - 12:00	212	545	4,790	0	0	2,670	283							
12:00 - 12:30	244	659	5,596	0	0	3,537	344							
12:30 - 13:00	281	778	6,417	0	0	3,982	399							
13:00 - 13:30	305	854	7,175	0	0	4,388	464							
13:30 - 14:00	337	975	7,965	0	0	4,853	530							
14:00 - 14:30	372	1,078	8,642	0	0	5,354	607							
14:30 - 15:00	406	1,192	9,289	0	0	5,787	684							
15:00 - 15:30	438	1,312	9,850	0	0	6,191	763							
15:30 - 16:00	456	1,405	10,260	0	0	6,681	840							
16:00 - 16:30	535	1,559	10,457	279	0	7,410	920							
16:30 - 17:00	552	1,600	10,753	279	0	7,814	977							
17:00 - 17:30	552	1,600	10,753	279	0	7,862	977							

印刷 2003年9月9日 火曜日

来店者数データベースは、各種帳票印刷とCSV形式(エクセル)のファイルで出力

2003年7月5日 土曜 日別集計

時間帯	スタイル 30分単位累積 1時間集計												IBSカウンター	
	北階段		上りエスカレータ		下りエスカレータ		南階段		非常階段		累積合計		滞留数	
	入館	退館	入館	退館	入館	退館	入館	退館	入館	退館	入館	退館		
8:45 - 9:00	28	4	370	0	0	14	24	3	4	1	426	22	404	
時間帯数	28	4	370	0	0	14	24	3	4	1	426	22		
9:00 - 9:30	52	82	1,086	0	0	432	47	91	11	4	1,196	609	587	
9:30 - 10:00	92	152	2,051	0	0	849	101	188	20	8	2,264	1,197	1,067	
時間帯数	64	148	1,681	0	0	835	77	185	16	7	1,838	1,175		
10:00 - 10:30	124	242	2,808	0	0	1,301	146	335	28	12	3,106	1,890	1,216	
10:30 - 11:00	154	336	3,480	0	0	1,756	194	468	37	18	3,865	2,578	1,287	
時間帯数	90	188	1,799	0	0	921	117	283	21	11	2,027	1,403		
11:00 - 11:30	193	444	4,215	0	0	2,295	247	635	47	27	4,702	3,401	1,301	
11:30 - 12:00	212	545	4,790	0	0	2,670	283	781	57	44	5,352	4,240	1,112	
時間帯数	122	357	2,991	0	0	1,949	176	496	36	33	3,325	2,637		
12:00 - 12:30	244	659	5,596	0	0	3,537	344	927	65	54	6,249	5,177	1,072	
12:30 - 13:00	281	778	6,417	0	0	3,982	399	1,063	72	66	7,169	5,889	1,280	
時間帯数	159	421	3,426	0	0	2,033	223	565	36	33	3,844	3,052		
13:00 - 13:30	305	854	7,175	0	0	4,388	464	1,226	81	73	8,025	6,551	1,474	
13:30 - 14:00	337	975	7,965	0	0	4,853	530	1,385	94	79	8,026	7,292	1,634	
時間帯数	178	554	4,539	0	0	2,820	307	820	58	46	5,082	4,240		
14:00 - 14:30	372	1,078	8,642	0	0	5,354	607	1,542	104	89	9,725	8,063	1,662	
14:30 - 15:00	406	1,192	9,289	0	0	5,787	684	1,714	114	95	10,493	8,788	1,705	
時間帯数	228	638	4,750	0	0	2,967	377	894	56	49	5,411	4,548		
15:00 - 15:30	438	1,312	9,850	0	0	6,191	763	1,903	124	108	11,175	9,514	1,661	
15:30 - 16:00	456	1,405	10,260	0	0	6,681	840	2,150	131	119	11,667	10,355	1,332	
時間帯数	228	787	5,510	0	0	3,714	463	1,256	75	70	6,276	5,807		
16:00 - 16:30	535	1,559	10,457	279	0	7,410	920	2,308	138	131	12,050	11,687	363	
16:30 - 17:00	552	1,600	10,753	279	0	7,814	977	2,510	138	131	12,420	12,334	86	
時間帯数	324	833	5,243	279	0	4,100	514	1,254	63	61	6,144	6,527		
17:00 - 17:30	552	1,600	10,753	279	0	7,862	977	2,510	138	131	12,420	12,382	38	

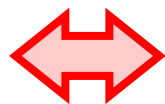
印刷 2003年9月9日 火曜日

日別帳票、月別帳票  
時間帯数、累積人数など

## 4 - 1 ご活用案 = 来店者数に合わせた戦略立案 =

来店者数の変化と、環境の変化との相関関係を分析することにより、来店者数の増減を先取りした戦略を立案することが可能になると考えます。

来店者数



環境の  
変化

相関関係を分析

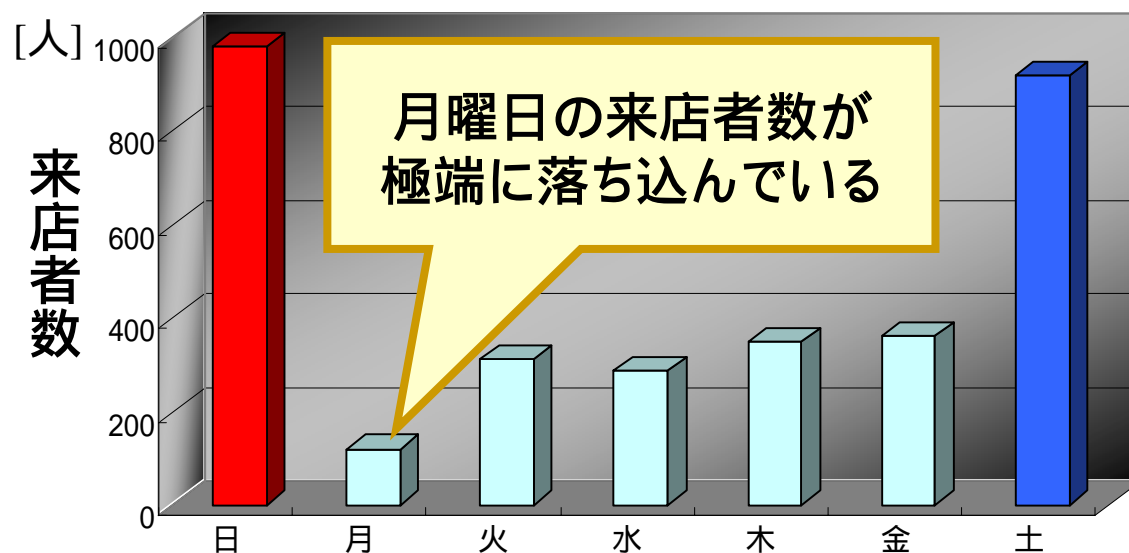
天候、季節、曜日、時間帯  
近隣でのイベント  
キャンペーン  
新テナント・目玉商品の発売  
：

環境の変化に合わせて、

販売戦略の立案

人員配置の最適化

：



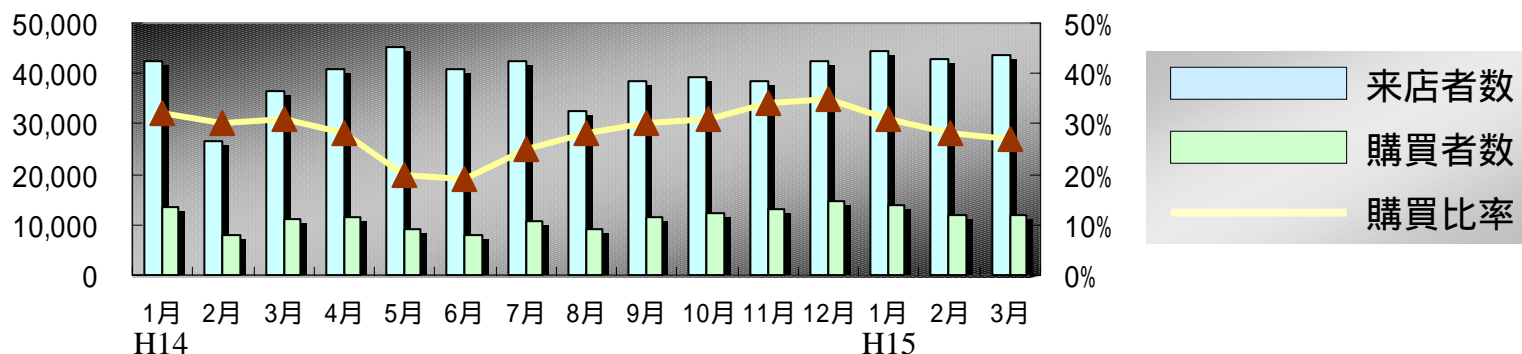
月曜日の来店者数が  
極端に落ち込んでいる

月曜日は  
ポイント5倍セールに

曜日別来店者数集計

## 4 - 2 ご活用案 = 販売戦略の重点化 =

購買者数の増減だけでは、「どこに次の一手を打つべきか？」を正確には把握できません。購買者数を、来店者数とコンバージョン・レート(購買比率)に分解して捕らえなおすことにより、的確な次の一手につなげることが可能になると考えます。



購買者数

=

来店者数

×

コンバージョン・レート  
(来店者の内、購買行動を取った人の割合)

増やすには、

店舗のコミュニティ化

店舗の改装

リーシング

販促キャンペーン

上げるには、

タイムバーゲンの実施

棚割りの見直し

従業員教育の見直し

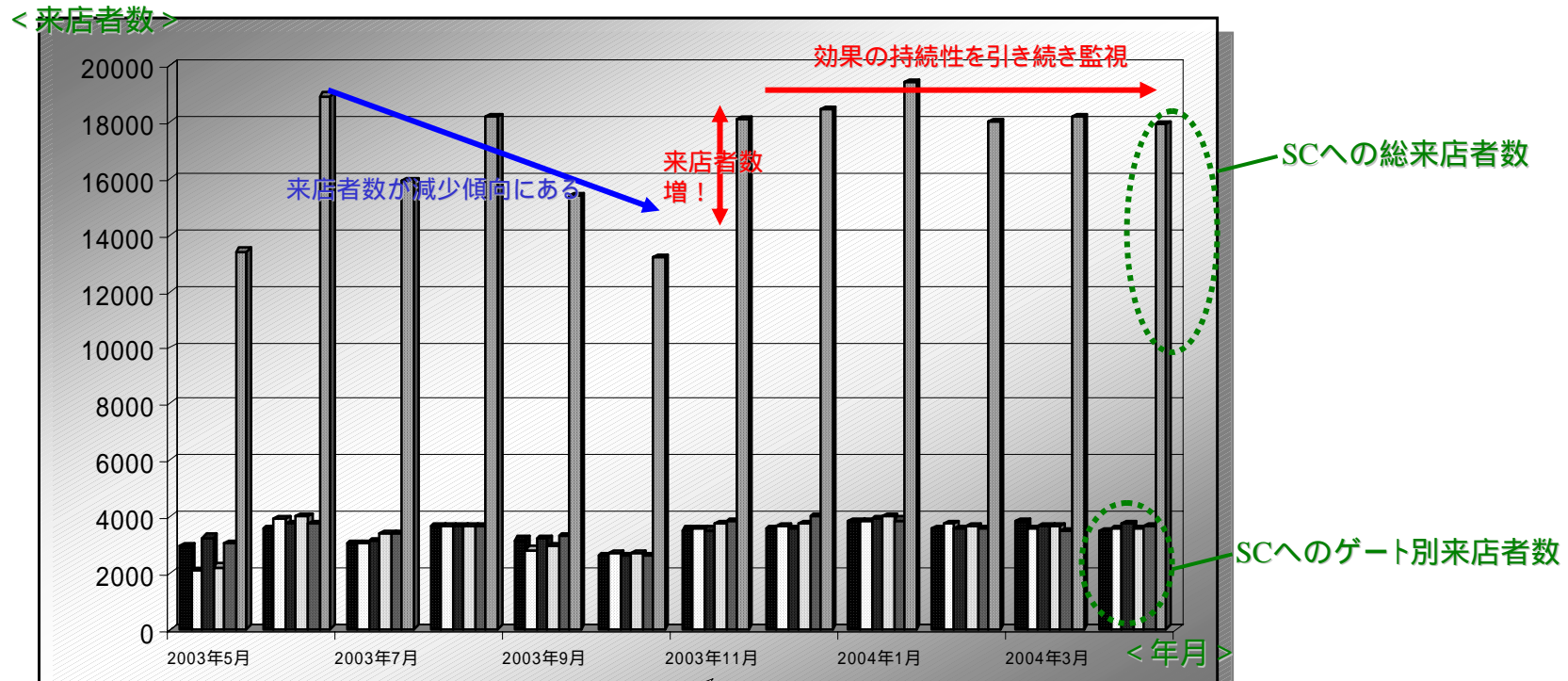
⋮

的を絞りこんだ  
戦略立案



## 4 - 3 ご活用案 = イベント実施タイミング・効果測定 =

販売店舗への来店者数は、イベント実施タイミングの検討や、その効果測定の指標としてご利用いただけると考えます。



この月に特典セールを実施

この施策の定量的効果、および効果の持続性が把握でき、イベント施策へのフィードバックが可能となります。

## 4 - 4 ご活用案 = 床価値の把握 =

人数計測システムによる来店者の動向情報とシミュレーション技術を組み合わせることにより、販売店舗内の床価値レベルを把握することができます。床価値はテナントレイアウト計画策定やテナント賃料などを策定する上での指標としてご利用いただけると考えます。

