



Deloitte Analytics オムニチャネル マーケティング投資最適化

マーケティング投資予算の最適配分を科学的に解明

マーケティング投資効率（マーケティングROI）を最大化する最適マーケティングミックス戦略を立案

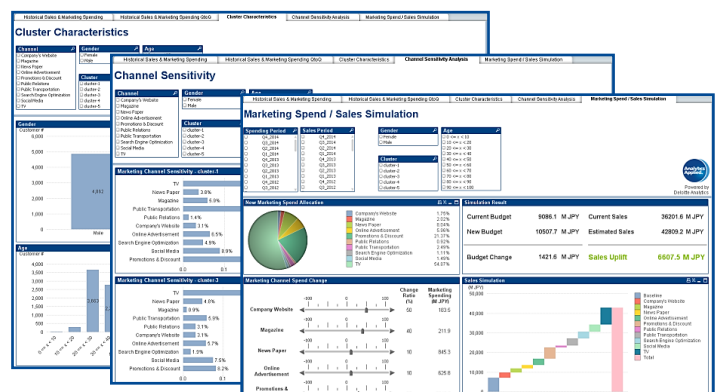
マーケティング最高責任者（Chief Marketing Officer：CMO）というポジションがグローバル企業を中心に重要視され始めてから約10年。近年、日本においてもCMOとその機能、役割についての議論が広がりつつあり、その責務の1つとしてマーケティング投資効率（マーケティングROI）の見える化が求められてきています。

デロイト アナリティクスの「オムニチャネル マーケティング投資最適化 M-SOS (Marketing Spend Optimization System) for Omni Channel」は、統計解析により、各マーケティング施策に対する投資と売上との関係を明らかにし、マーケティング投資の査定、ならびに、オムニチャネル、プロモーションに対する最適メディアミックス戦略を立案します。マーケティング投資配分の最適化を算出するとともに、貴社戦略に基づく売上シミュレーションを可能とするため、CMOのマーケティング戦略意思決定を科学的にサポートします。

戦略の基となるデータ（例）

戦略	<ul style="list-style-type: none"> 若年層におけるマーケットNo.1を目指す
KGI	<ul style="list-style-type: none"> 20-30代顧客の獲得 マスメディア中心からデジタルチャネルへのマーケティング投資をシフト
KPI	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングROI 10%向上 全体売上 5%向上 20-30代顧客売上 20%向上
データ	<ul style="list-style-type: none"> 顧客購買データ、売上データ マーケティング活動/媒体別投下費用 その他販売関連データ（配荷率など）

オムニチャネルの最適化・シミュレーション



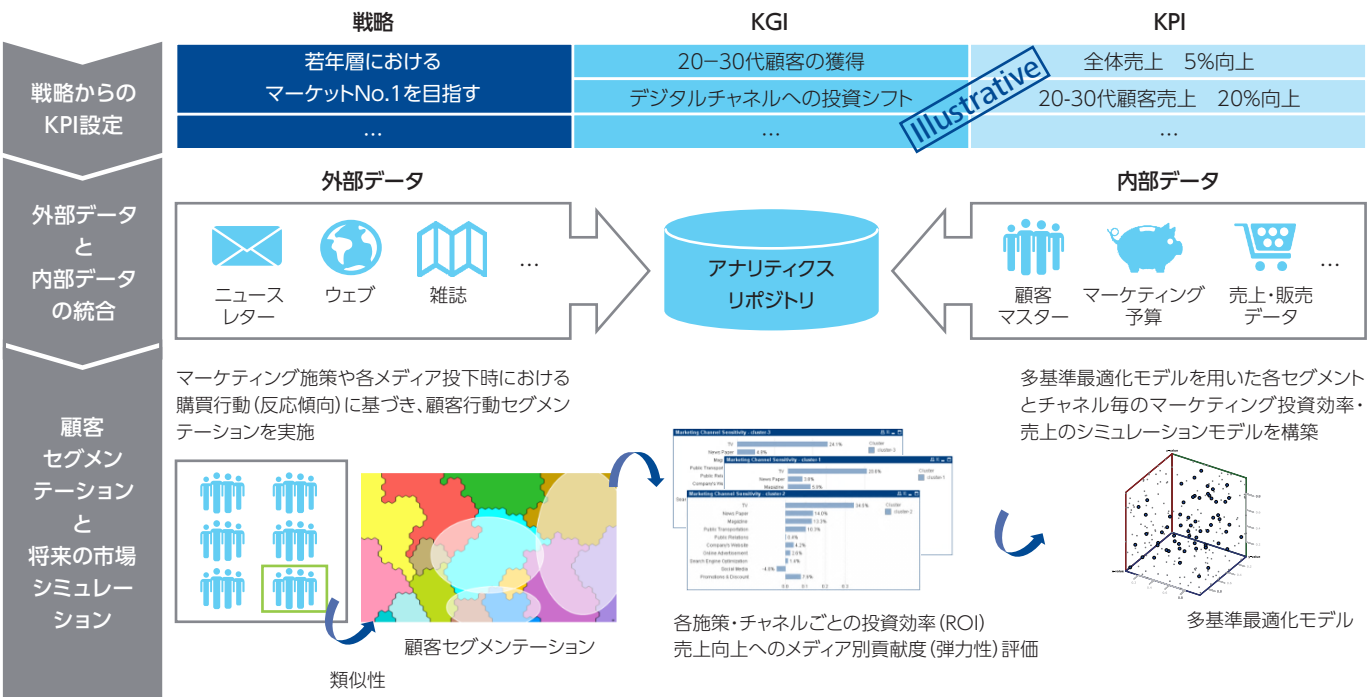
「オムニチャネル マーケティング投資最適化(M-SOS for Omni Channel)」アナリティクスの特長

- ① 経営視点のROI： 独自フレームワークを用いて経営戦略をKGI（重要目標達成指標）、KPI（重要業績評価指標）に落とし込み、各マーケティング活動のROI（投資効率）を算出。
- ② 顧客セグメント単位での最適投資配分： 収益を最大化する最適投資配分モデル（マーケティングミックスモデル）を算出。
- ③ 投資変化による売上高インパクトを推計： 販売予測シミュレーションを行い、投資変化による売上への影響を算出。



「オムニチャネル マーケティング投資最適化 (M-SOS for Omni Channel)」のアプローチ例

マーケティング予算の最適投資配分と顧客セグメント単位での販売予測シミュレーション分析に基づき、マーケティング投資戦略コンサルティングサービスを提供します。ご要望に応じて、M-SOSを貴社に導入することも可能です。



- マーケティング施策・チャネルごとの投資効率 (ROI) と、収益向上に対する貢献度 (弾力性) を算出
- 収益最大化を実現するマーケティング予算の最適投資配分を算出
- シミュレーション機能を活用することで、マーケティングシナリオに基づいた収益予測シミュレーションを顧客セグメント単位で実行
- 予算計画決定前にさまざまなシナリオで売上への影響を事前に確認することが可能
- 要望に応じて、M-SOSを貴社に導入することも可能

最適投資配分へのインサイト

M-SOS for Omni Channel ツール画面



お問い合わせ

有限責任監査法人 トーマツ デロイト アナリティクス

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル
 Tel: 03-6213-1112
 Email: tohatsu.analytics@tohatsu.co.jp URL: http://www.tohatsu.com/da
 担当: 服部 邦洋 / kunihiro.hattori@tohatsu.co.jp



デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド (英国の法令に基づく保証有限責任会社) のメンバーファームおよびそのグループ法人 (有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、税理士法人 トーマツ および DT 弁護士法人を含む) の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約7,900名の専門家 (公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど) を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト (www.deloitte.com/jp) をご覧ください。

Deloitte (デロイト) は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約210,000名を超える人材は、"standard of excellence" となることを目指しています。

Deloitte (デロイト) とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド ("DTTL") ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL (または "Deloitte Global") はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。