



## リテール・バンキングの課題



### 収益と利益率の 向上

- ・ クロスセルとアップセルの機会  
の向上
- ・ 顧客離れ防止
- ・ 業務効率の向上とITコストの削  
減



### 製品ポートフォ リオの拡大

- ・ 社会情勢やトレンドを踏まえた  
新商品開発
- ・ ターゲット・キャンペーンと商  
品推薦



### カスタマー・エクス ペリエンスの向上

- ・ 顧客一人一人を全体的かつ歴史  
的にとらえた顧客との親密さ
- ・ 顧客満足とアンケート管理
- ・ 効果的、正確、タイムリーな不  
正検知

# リテールバンキング向け BellaDatiビッグデータ分析

## 顧客に関する戦略的洞察の強化

- ・ 財務、リスク、マーケティングにまたがる顧客関係を360度見渡し、顧客ライフサイクルに関する重要な洞察を得る。
- ・ 金融機関専用に設計された包括的かつ完全なデータ・モデルにより、十分な情報に基づいたビジネス上の意思決定を可能にします。
- ・ - 顧客セグメント情報に対応し、顧客の行動を深く洞察します。

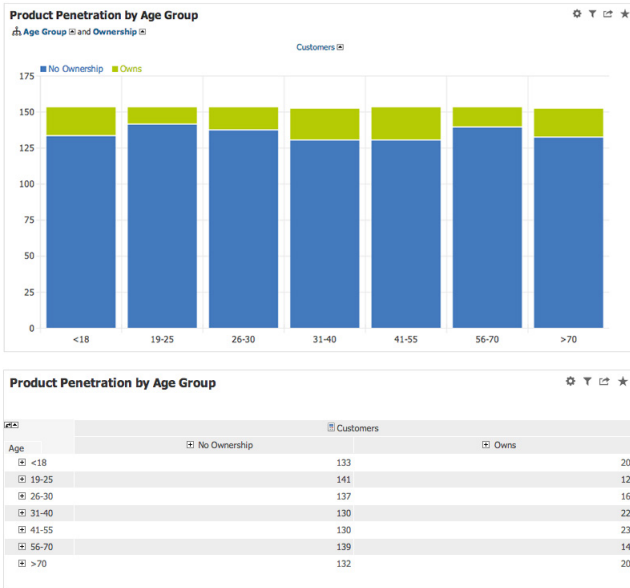
## マーケティング投資を積極的に計画、管理、追跡

- ・ - クロスセル/アップセルのスコアとチャネルおよび製品の傾向スコアを活用し、顧客セグメントに合わせてカスタマイズした適切なマーケティング・コミュニケーションを通じて、効率化と最適化を推進します。
- ・ キャンペーンパフォーマンスのトラッキングにより、さまざまな顧客セグメントやチャネルにおけるマーケティングの収益性をモニタリング。
- ・ 売上高、残高、減少ウォレットシェア、支出多様性、商品クロスホールディング分析など、主要な重点分野における顧客動向とエンゲージメントを理解します。

## 顧客とのコミュニケーションとサービスの最適化

- ・ 顧客とのマルチチャネルでのやり取りとそれに関連する収益性を深く理解することで、業務の効率化と最適な顧客体験を可能にします。
- ・ 様々なコミュニケーションチャネルへの投資を最適化し、顧客エンゲージメントの向上を推進します。
- ・ 各タッチポイントにおいて、特定の顧客セグメントに対応するために開発された、業界特有の差別化されたサービスとクロスセル戦略を活用します。

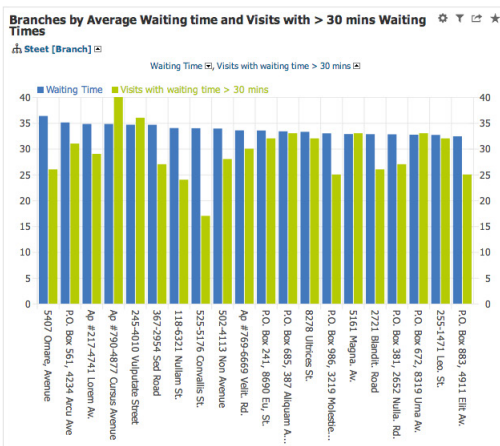
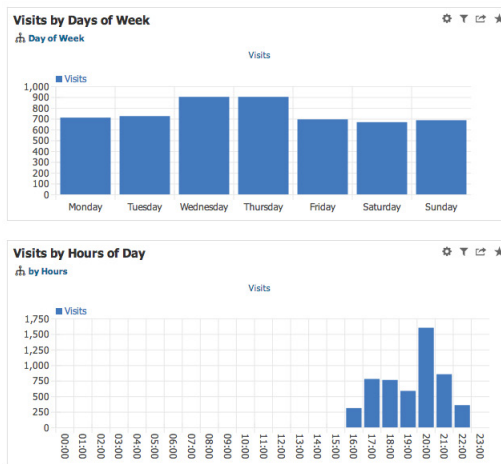
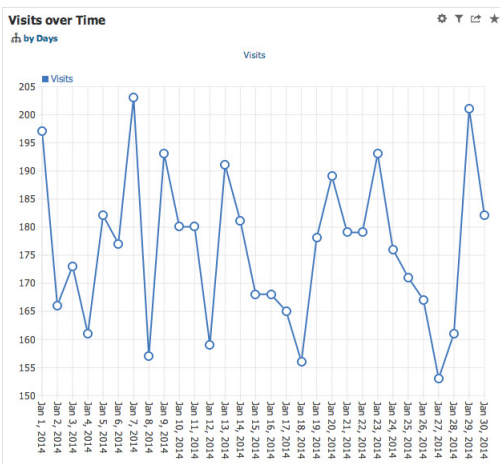
# リテールバンキング向け BellaDatiビッグデータ分析



## リテール顧客分析

- 傾向モデル：あらかじめ構築された顧客の製品およびチャネル傾向
- 最適なセグメント/顧客を特定し、ROIを追跡するためのスコアリスト
- 予測モデル：クロスセル、アップセルスコア、購入可能性、顧客生涯価値など
- マーケティング効果：キャンペーンの収益性とレスポンスの計画対比および顧客セグメント、製品などの主要な次元ごとのトラッキング
- エンゲージメント分析：ウォレットシェア、支出多様性、製品相互保有、離職分析など
- チャネル効果：チャネルの過不足、マーケティングROI、レスポンス分析、CP

## チャネル分析

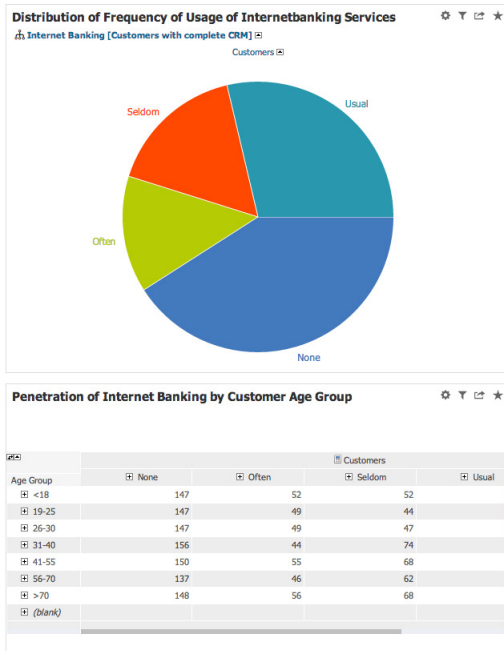


**Branches by Average Waiting time and Visits with > 30 mins Waiting Times**

Street (Branch)	No. of Visits	Visits with waiting time > 30 mins
P.O. Box 155, 703 Fringilla, Rd.	74	35
P.O. Box 313, 4226 Nec Av.	70	36
P.O. Box 996, 888 Felis, Av.	69	29
8250 Aliquam Street	66	27
753-9820 laculis, Ave	65	34
Ap #162-9255 Ac Street	65	28
P.O. Box 339, 3240 Magna St.	63	35
371-9584 Enim Avenue	61	33
Ap #775-147 Consequat Av.	61	28
Ap #790-4877 Curusa Avenue	61	40
P.O. Box 334, 6584 Sed Rd.	61	34
2090 Etiam Rd.	60	32
895-5773 Mollis Ave.	60	28
Ap #769-6669 Vellit Rd.	60	30
P.O. Box 137, 6108 Ut Rd.	60	23
P.O. Box 685, 387 Aliquam Avenue	60	33
P.O. Box 816, 4383 Egestas. Street	60	32
5897 Vestibulum Rd.	59	31
Ap #427-4610 Maecenas St.	59	34
P.O. Box 137, 7174 Quis, Av.	59	32
P.O. Box 221, 7025 Nec Street	59	31
P.O. Box 672, 8319 Urna Av.	59	33

- 製品や顧客セグメントなどの主要な次元に照らして、チャネルを横断して顧客とのタッチポイントを分析します。
- TM、支店、インターネット・バンキングなど、各チャネルの運用指標を簡単に監視・分析し、各チャネルで高い可用性と満足度を確保します。
- 顧客、製品、事業部門など、重要な次元にわたる満足度調査結果の分析。
- サービスリクエストの傾向を把握し、顧客満足のための方法を積極的に設計します。

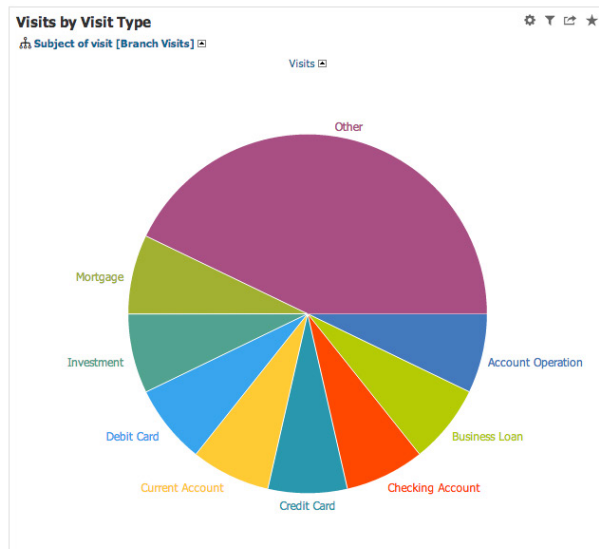
# リテールバンキング向け BellaDatiビッグデータ分析



## リテール・パフォーマンス分析

- リスク概要：与信および延滞帯域の顧客分布と関連エクスポージャー
- ROIを理解するための顧客セグメント、製品、チャンネルにわたる経費分析
- 金利、インターチェンジ、手数料収入などのレポーティング・ライン別の収益内訳、レポーティング・ライン全体で最も好調なセグメントおよび商品
- 年齢、所得、収益性デシル、残高満期における顧客分布を含むLOB固有の分析

## 機関投資家のパフォーマンス分析



**Visits by Visit Type**

Subject of visit (Branch)	No. of Visits	Ops per Tellers
Debit Card	377	23.6
Saving Account	378	22.2
Current Account	377	22.2
Checking Account	378	21
Term Loan	377	20.9
Personal Loan	378	19.9
Business Loan	377	19.8
Credit Card	377	19.8
Account Operation	378	18.9
Investment	378	18.9
Mortgage	378	18.9
Withdrawal	378	18.9
Project Finance	377	18.9
Time Deposit	378	18

- LOB全体のパフォーマンス・サマリー：ポートフォリオ・ミックス、リレーションシップの深度、業種別顧客分布、エクスポージャーおよびコミットメント
- 業種別の顧客分布、残高の満期、資産・負債残高など、製品別の分析
- 新規事業分析：勝敗サマリー、成績上位のリレーションシップ・マネージャーとアカウント・マネージャー、パイプライン案件と案件ステージ
- 金利、与信費用、経費などのレポーティング・ラインごとの収益分析
- 事業開発費、取引先経費を含む各カテゴリーの経費分析
- 顧客の収益性：個々の顧客の概要と収益性をドリルダウン。

# BellaDatiはアジャイルBI、純粋なWeb アプリケーション、完全なBIソリューション



**1** Agile BI. **Pure** web-tech. **Complete** BI.



**5** Unstructured and structured data analysis



**2** Cloud & On-premise version



**6** Industry Analytic Apps & 100+ data connectors



**3** Social network for business data discovery



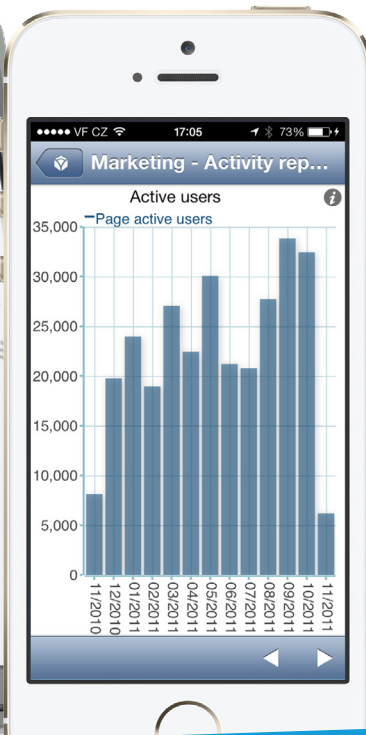
**7** Native Mobile BI app for iOS & Android



**4** Reports are created **realtime** not developed



**8** Data analytics platform SDK & APIs



その他の使用例も  
お尋ねください...

United States

(+1) 866 668-0180

Asia

(+65) 6274-1260

Europe

+420 255-725-405