

販売・顧客データ活用のための設例によるデータ分析技法の基礎から応用まで

(4119084)

販売・顧客データ活用のための設例によるデータ分析技法の基礎から応用まで

～私はこうして経営データを分析して、知見を得ている

経営データを活用するための分析技法の基礎から応用までを学ぶ研修コースです。主として販売・顧客データについて、元になるデータから分析結果を出して知見を得て、施策を構築するまでの一連の思考・作業プロセスを追うことによって、講師の分析ノウハウを学んでいきます。その過程において、データ分析の切り口と統計的分析技法の基礎から応用までを学びます。

開催日時	2019年10月15日(火) 10:00-17:00
カテゴリー	IS活用 専門スキル
講師	尾田友志 氏 (マネジメントテクノロジーズ, LLC 代表) 株式会社 日本エル・シー・エー 経営開発部 コンサルタント、青山監査法人/ プライスウォーターハウスシニアマネージャー、日本マンパワー バリューマネージャー養成講座 主任講師、中央青山監査法人/PricewaterhouseCoopers ディレクターを経て、現職。スターティア株式会社 社外取締役(兼務)。 <専門分野>経営工学(統計・オペレーションズリサーチ)・財務・管理会計 JUASオープンセミナー「ビジネスモデル構築の作業ステップと手法」、「仕様変更を最小限に抑えるヒアリング技術」、「外部データ(公共オープンデータ等)収集と分析・活用方法」など講演多数。
参加費	J U A S 会員/ITC : 33,000円 一般 : 42,000円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (日本橋堀留町2丁目ビル2階)
対象	データ分析の基礎知識、技法、活用例、勘所を学ばれたい方 初級
開催形式	講義
定員	30名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント)
ITCA認定時間	6

主な内容

<<受講者の声>>

- ・これまでやみくもに使用していた手法について何を調べたいかによりどの手法を使用すればよいのか、その分析の手順を理解することができた【金融業】
- ・情報分析の切り口について知識がなかったので大変勉強になりました【金融系情報子会社】
- ・1日という短い時間内で効果・必要性をしっかりと認識でき、自社で実践したいと思えた。事例が豊富で説明の納得感があった【エネルギー関連業】
- ・分析初心者にもわかりやすかった【流通系販売子会社】

<<内容>>

第1部 経営データを処理し、知見を得て施策を確立するまでの思考・作業プロセスの実際

膨大なデータを目の前にして何をしたらよいか。仮説を立てて、データを処理して、更に他のデータを付加して分析し、何らかの知見を得て施策を確立するまでのプロセスを紹介いたします。

- 1 データの計量的分析の手順
- 2 分析のためのデータ源
- 3 仮説立案
- 4 データの切り口の検討

- 5 知見の獲得
- 6 施策の検討

第2部 設例による思考・作業プロセス例（講師のノウハウ紹介）

- 事例1 販売データの分析例
- 事例2 顧客データの分析例
- 事例3 市場規模の予測例
- 事例4 需要予測例
- 事例5 定性的なデータからの予測例

第3部 本セミナーで取り上げる統計的分析技法と結果の読み方・留意点

（第1部・第2部の講義の中で取り上げることもあります）

- 1 データを読むための基礎「基本統計量」
- 2 相関分析
- 3 回帰分析
- 4 デシル分析
- 5 RFM分析
- 6 デモグラフィック分析（主成分分析）
- 7 判別分析
- 8 因子分析