

3分でわかる

go insight

# はじめに

本資料では Go Insight について、簡単にご紹介いたします。

GoInsight とは	p.02
GoInsight の3つの強み	p.03
各種購買情報データとの比較表	p.06
実績	p.07
お客様からの声	p.08
提供サービス	p.10
会社概要	p.11

# go insight とは

リアル店舗の天井カメラを活用し、ショッパーの属性、滞在、商品接触などをデータ化します。  
それを経験豊富なデータサイエンティストが分析し、新たな気づきや示唆をご提供するサービスです。

STEP

**1** 天井カメラにて商品の売れ方や  
棚前のショッパー行動をデータ化



STEP

**2** 取得したデータを分析し  
仮説を検証



STEP

**3** データサイエンティストが  
課題解決を支援



# go insight の3つの強み

棚前行動を定量的にデータ化できる

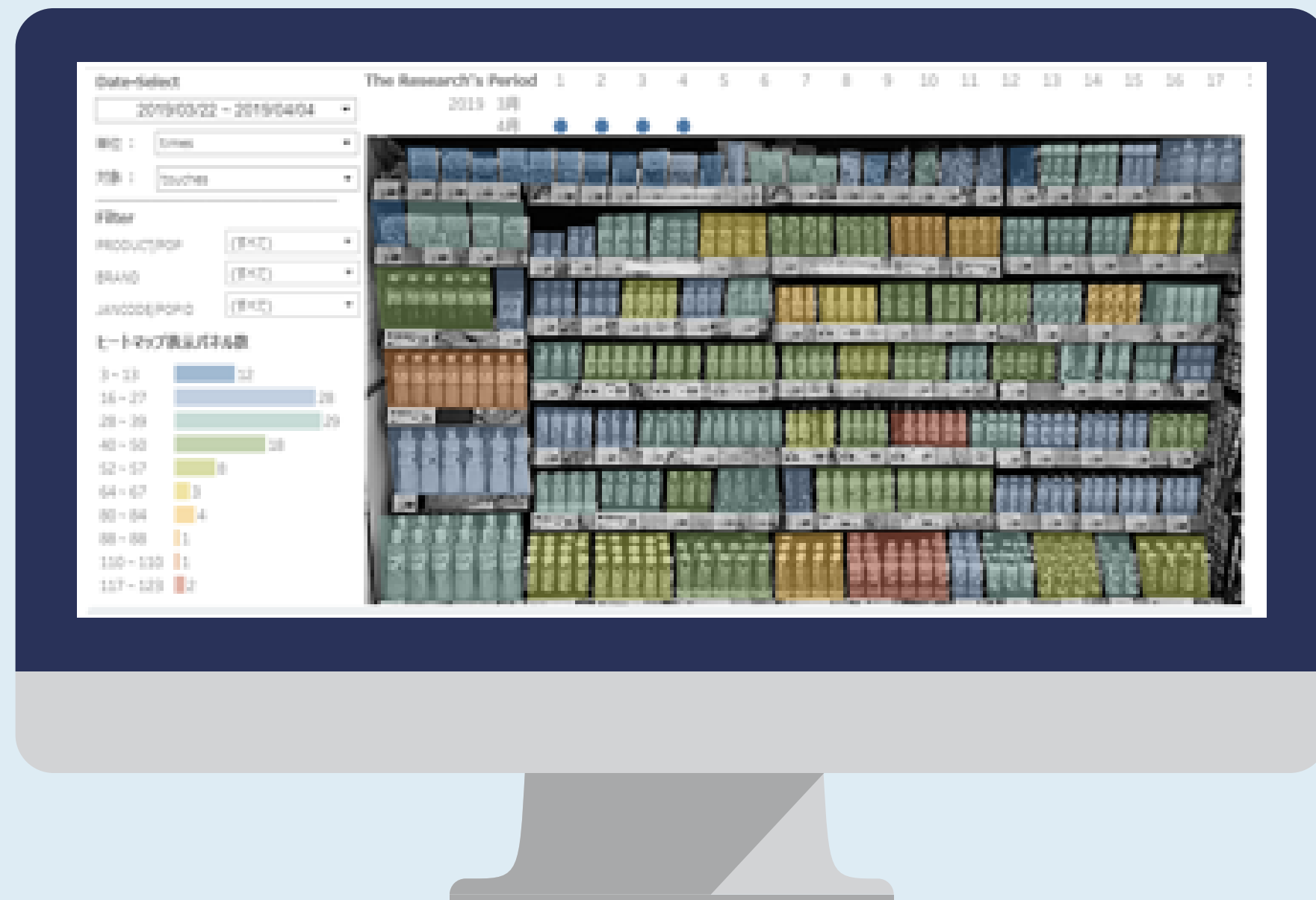
リアル店舗での仮説検証ができる

データサイエンティストが伴走



POINT

ID-POS データでは検証できない、ショッパーの購買前行動データを取得できます。そのデータは流通商談にも活用していただけます。



## 取得できるデータの例

- 会計者だけでなく、購入意思決定者の特定  
自社のターゲットを明確にできる。
- 定量的な販促物の効果  
売上に直結する販促物制作ができる。
- 計画購買 / 非計画購買の分析  
カテゴリの特性に合わせた売り場の改善ができる。
- 接触情報取得による機会ロス発見 / 他社状況の把握  
他社商品を分析することにより、自社の課題と機会を導き出せる。

# go insight の3つの強み

棚前行動を定量的にデータ化できる

リアル店舗での仮説検証ができる

データサイエンティストが伴走



POINT

バイアスがかからない自然な買い物環境下で、ショッパーの素の行動データを取得。  
更に 3,000 人以上の調査 N 数により、統計的に有意かつ高精度な分析を実現。

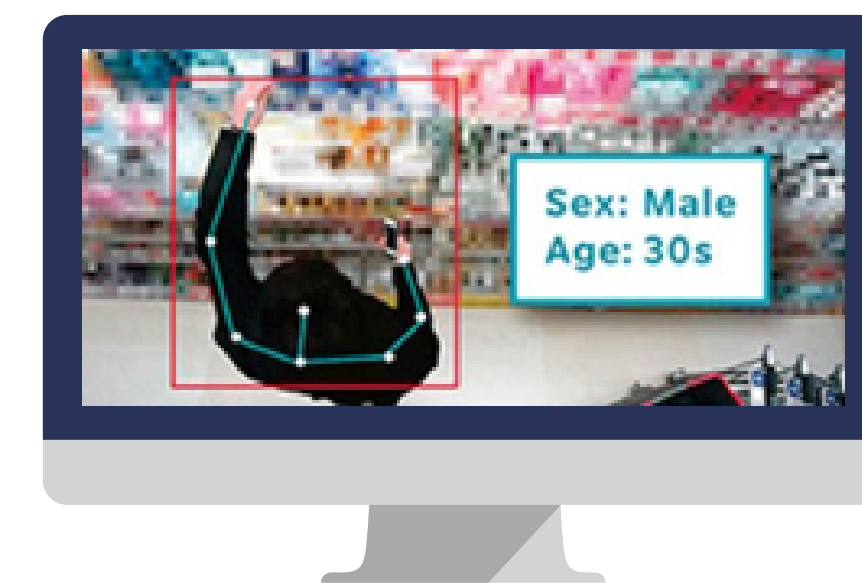
圧倒的調査 N 数

3,000人  
以上

協力店舗様のご紹介が可能



動画閲覧により  
ショッパーの本質を確認



# go insight の3つの強み

棚前行動を定量的にデータ化できる

リアル店舗での仮説検証ができる

データサイエンティストが伴走



POINT

経験豊富なデータサイエンティストがデータを紐解き、店頭における課題解決のヒントを発見します。

分析を自社で行おうとすると…

- データを分析出来る人が社内にはいない…
- レポートを実際の業務に活用できない…



go insight なら!

- 経験豊富なデータサイエンティストに安心して任せられる
- 新たな示唆を得られ、具体的な施策に生かせる



# 各種購買情報データとの比較表



## POINT

Go Insight なら、非購入者を含む購買前行動データを取得できます。  
さらに実店舗で計測するので、バイアスのかからないデータ取得が可能です。

	go insight	アンケート	パネルデータ	ID-POS	POS
購買結果	●	●	●	●	●
顧客属性	●	●	●	●	
消費者意識	●	▲	▲		
購買過程	●				

# 実績



顧客満足度

95%以上<sup>※</sup>

多くのカテゴリーリーダー企業に  
選ばれています

※独自のユーザーアンケートより



## お客様からの声

商品全体の売上が14%伸長  
視認性向上や売上アップに貢献

**Yakult** 株式会社ヤクルト本社様



### 検証課題

### go insight 導入後

- |                |   |                         |
|----------------|---|-------------------------|
| 棚におけるゴールデンゾーン  | ▶ | 最も購入される棚割りを定量的に把握       |
| 乳酸菌飲料カテゴリーの優位性 | ▶ | 計画購買率が他カテゴリーに比べ高い事を証明   |
| 販促物の効果         | ▶ | 販促物の訴求内容による買われ方の違いを明らかに |

#### 掲載メディア

- ・ IT media (2021年7月21日付) [詳細はこちら](#)
- ・ 日経 MJ (2021年6月2日付、朝刊) [詳細はこちら](#)



## ショッパー分析ご担当者様



### 菓子メーカー

模擬店舗ではなく実店舗での調査なので、バイアスのかからない調査データが取得できるのが Go Insight の魅力。



### 飲料メーカー

計画 / 非計画購買における、店頭でのカスタマージャーニーを構築する事ができた。ID-POS では分からなかった。

## マーケティングご担当者様



### 乳製品メーカー

売り場のお客様行動が分析できるようになった結果、接触後非購入者が多くいて、そこに大きなチャンスがある事がわかった。



### 飲料メーカー

Go Insight の定量データは営業を行動させ、流通への交渉にも使う事のできる唯一のデータだ。

## 販売促進ご担当者様



### 乳製品メーカー

コロナで変化したお客様の行動を分析 / 把握できた。その結果をプロモーション計画に活用していきたい。



### 嗜好品メーカー

販促物の効果測定から、営業向けの店頭活動へのリソース見直しの良い機会となった。

# ゴウリカマーケティングが提供するプロダクト

デジタルミックスな新しいマーケティングをご提案

ハンズオン型コンサルティング

**magonote**

- ・コア業務への集中（業務改革）
- ・販促物のコスト削減

営業支援のDXソリューション

**go works**

- ・アナログ業務の自動化
- ・販促物受発注システムによる  
廃棄在庫の削減

データ分析支援コンサルティング

**go analytics**

- ・データ分析チーム構築
- ・データ分析モデル作成
- ・データベースの構築
- ・自動化ツール作成

ショッパーデータ分析コンサルティング

**go insight**

- ・AIによる消費者行動の可視化
- ・展開施策の効果検証
- ・棚割り検証

# GOURICA

Marketing

ゴウリカマーケティング株式会社

東京都中央区日本橋蛸殻町 1-7-9 TQ 茅場町

TEL. 03-5614-0129

URL. <https://gourica.co.jp/>

おわりに

ファクトデータでマーケターのやりたいを実現する、Go Insight。

まずは、お気軽にお問合せください。



お問い合わせはこちら