

プレスリリース
2009年11月17日

株式会社プラネット、 流通小売向けPOSデータ分析・活用クラウド型サービス「^{ヴィアノス}VIANOS」の販売開始

優良顧客の囲い込みで売上げアップ！
初期費用無料のサービスイン記念キャンペーンを3月末まで実施中

流通小売業界の IT スペシャリストの株式会社プラネット(本社:東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-23-1、代表取締役社長 相沢 周作)は、スーパー、ドラッグストア、ホームセンターなど流通小売向け POS データ分析・活用クラウド型サービス「VIANOS」(Visual Action Note On SaaS: ヴィアノス)の販売を開始しました。販売開始にともない、期間限定で初期費用無料のサービスイン記念キャンペーンを 11 月から実施中です。消費者行動の多様化、収益性の低下など流通小売業界を取り巻く厳しい経営環境のなかで、限られた予算で優良顧客を囲い込み、売上げアップを実現し、ライバル店に勝つための IT 総合コンサルティングサービスを積極的に展開中です。サービスイン記念キャンペーンについては Web サイト <http://www.pnet.co.jp/campaign/vianos.htm> をご覧ください。

プラネットは、1984 年の創業で本年設立 25 周年を迎えました。創業以来、POS システム、基幹システム、開発支援サービス、運用サポートサービスなどで多くの実績を持ち、流通小売業界の IT スペシャリストとして高い評価を得ています。この度提供を開始した「VIANOS」は、プラネットのこれまでの経験と流通小売業界などにおける規格標準化の実績などを活かしたトータルサービスです。

「VIANOS」の最大の特徴は、一般的な CRM ツールにありがちなツールだけでは効果があがらない問題を、流通小売企業のニーズに合わせた店舗教育支援サービス、売上げ分析レポートサービス、売上げコンサルティングサービスなどの業務支援で手厚くサポートし、売上げ向上に結びつくことです。さらに「VIANOS」は、ツールにも売上げ向上につながる様々な工夫を凝らしています。

【ツールとしての主な特徴】

- ▼単品分析も、顧客分析も簡単操作(自由に移動、ドリルダウン・アップ)
- ▼色分けやグラフ化で分かりやすいビジュアル化を実現
- ▼各店舗単位でもすぐに改善施策を実施できる簡単操作
- ▼前月対比、プロモーション対比、クロス分析、ランク変動分析などが一目瞭然
- ▼プロモーションの仮説・実践・検証
- ▼顧客セグメント分析

また、「VIANOS」を使って優良顧客を囲い込み売上げを伸ばすための FSP (Frequent Shoppers Program: フリークエント・ショッパーズ・プログラム) を実現するための、POS システム、基幹システム、ポイントシステムなど関連ソリューションも含めたトータルソリューションの提供も可能です。

プラネットでは、「VIANOS」の本格的な営業展開に合わせ 11 月から 3 月末まで初期費用無料(データインターフェイスおよびカスタマイズ費用は含まれません)のサービスイン記念キャンペーンを開始しました。「VIANOS」に関する詳しい情報、お問い合わせはユーティリティプロバイダーサービス部 (TEL:03-3479-6771、E-mail:info@center24.jp)まで。

株式会社プラネットについて

流通小売業界の IT スペシャリストとして設計・開発・販売・アウトソーシングを事業の柱としたトータルソリューションを提供。1984 年の創業以来、メインシステムサプライヤーとして信頼を得ており、情報処理を中核に POS システム、店舗システム、物流システムなどを幅広く提供してきた実績を持っています。詳しい情報は Web サイト <http://www.pnet.co.jp/> をご覧ください。

このプレスリリースに関するお問い合わせは下記へ

株式会社プラネット マーケティング部 近藤 E-mail: press@pnet.co.jp
東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-23-1 TEL: 03-3479-6776 FAX: 03-3479-8678

株式会社井之上パブリックリレーションズ プラネット広報担当 鈴木
東京都新宿区四谷 4-34 新宿御苑前アネックスビル 6F
TEL: 03-5269-2301 FAX: 03-5269-2305