



顧客の購買・利用行動は利用シーンや利用環境、得られるベネフィット、満足点・不満点、その人の価値観、得ている情報の違い、スキルセットなど、様々な要因によって変わって来るため、マーケティング活動に際し、ターゲットをどのような軸で分析すれば良いかはマーケッターのお悩み事のひとつになっています。CrossMapping はこうした多様な要素をデータの中から抽出・分析・可視化するので、よりターゲットの実態に近い分析軸をストレスなく探りあてることができます。

▼サービス詳細はこちらをご覧ください。

https://www.nikkei-r.co.jp/service/analysis/cm/?utm_source=prap&utm_medium=release&utm_campaign=cm

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社**日経リサーチ**

営業本部営業企画部 高見、渡辺(月)

TEL:0120-980-181(平日 9:00~17:30)

FAX:03-5296-5110

弊社 HP お問い合わせフォーム:

https://www.nikkei-r.co.jp/contact_crm/