

# “顧客の心の中”を知る感性分析のお勧め

## 事業のあらゆる領域で活用できる感性分析メゾット

顧客関係性強化・新サービス開発・営業組織活性化・店舗改装・ブランディング

機能や価格だけでは売れない、市場変化の激しい時代で顧客創造を実現するには、「感性分析手法」を活用して分析を行い、事業の再構築を実施していく必要があります。

今まで容易に解明できなかった顧客の感性（心の中）を浮かび上がらせることのできる分析メゾットです。

### 「感性分析サービス」

感性分析結果レポート作成・分析結果フィードバック面談を含む ※ご要望に応じて実行支援

15万円  
(税別)

### 感性分析でわかること

- ①自社の商品・サービスを購入する顧客の思い(心の中)
- ②リピートせず、離反する顧客の思い(心の中)
- ③新しい市場(自社の強みを発揮でき、競合のいない隙間)

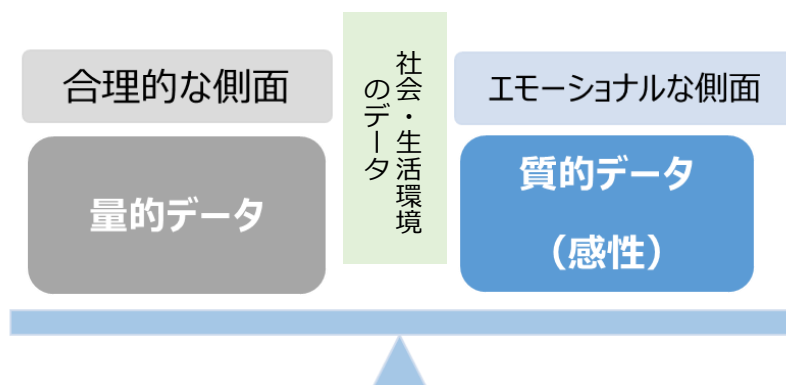
※顧客アンケート情報(最大50サンプル)のご提供により

「感性分析結果レポート」の作成いたします。

(分析結果についてフィードバック面談いたします)

### 【感性分析概念図】

「量的データ」と目に見えない消費者の深層心理「感性」を数値化し分析することにより、消費者や企業の隠れた欲求を解明できる



# 感性分析サービスご活用の流れ

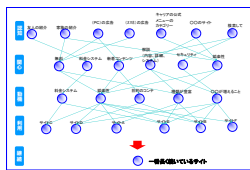
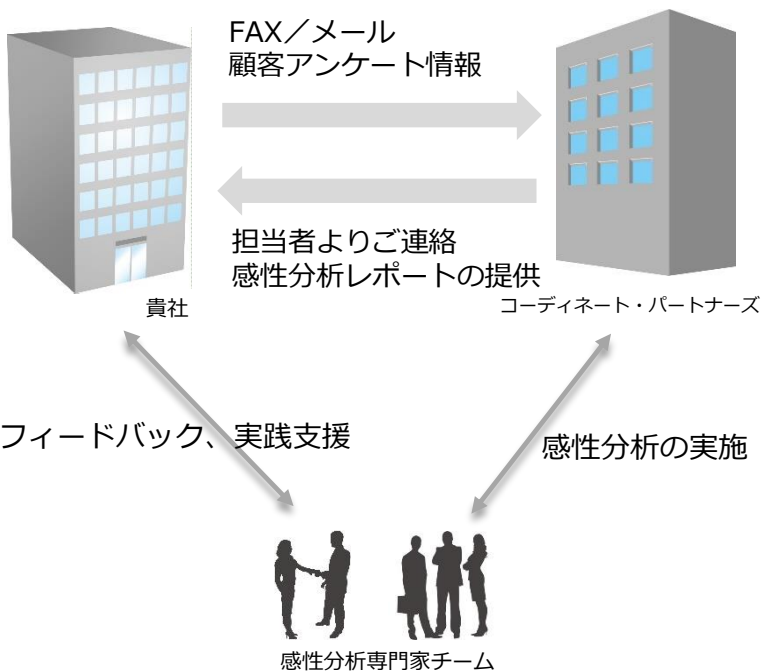
感性分析の結果レポートの作成からフィードバック面談の実施、ご依頼により分析結果を生かした各種施策の実施を支援いたします。

ご依頼により、感性分析専門チームが実行まで支援

## ■ 感性分析サービスご活用の流れ

(※⑥はご依頼により対応させていただきます)

- ① 貴社よりFAXまたはメールにてご依頼
- ② 担当者よりご連絡  
(分析情報量の確認、御見積の提示)
- ③ 顧客アンケート情報のご提供
- ④ 感性分析レポートの作成
- ⑤ 経営者・幹部社員へフィードバック
- ⑥ 分析結果を生かした施策実施の支援



感性分析のご依頼は下記にて 感性分析支援センター運営事務局

(株)コーディネート・パートナーズ 小手川行



**FAX**  
ご依頼申込書 **FAX:03-5532-8719**

貴社名	ご連絡先 TEL
お名前	お役職
ご住所	

お問い合わせはこちら

(株) コーディネート・パートナーズ (担当: 小手川)

- メール [tokyo-biz@cp-coordinate.jp](mailto:tokyo-biz@cp-coordinate.jp)
- 電話 **03-5532-8718** (平日午前9時～午後5時)

※折り返しご連絡いたしますので、お名前・ご連絡先をお伝えください

