

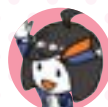
今、注目されている“DX”とは？

デジタル×ビジネス通信

第5話『ビッグデータで、売上アップ!!』



（デジ太くん）IT関連に詳しいさき。
甘いお菓子和紅茶をお供にまつたりパソコンを眺めるのが休日の楽しみ。



（アイちゃん）大好きなインターネットからITに興味をもった女子高生。
好きなジュースはいちこオレ。

デジ太くん
聞いてよ！

文化祭で
ジュースの販売を
するんだけど、
どんな品ぞろえが
良いんだろう？

「ジュース」と
言っても
星の数ほど
あるからねえ。
考えるだけで
目が回るっ

クラス内で
好きな商品を
出し合っても
良いんだけど、
ラインナップが
偏りそうで…

文化祭は
色んな人が
来るもんね。
甘いものには
ストリートティー

そんな時は、
『ビッグデータ』を
使うと良いよ！

全国のスーパーマーケット統計
大手飲料メーカー（炭酸飲料）
人気商品ランキング

全国での商品の
売れ行きがわかる
便利なデータなんだ。

買ったお客さんの
年齢や性別、売れた
時の天候状況などを
まとめたデータも
あるから計画が
立てやすくなるよ。

過去の文化祭の
来場者データと
照らし合わせれば
商品の仕入れの
目安がわかりそう！

でもね、この
『ビッグデータ』、
分析に必要な
情報の見極めや
組み合わせるデータの
選択が難しいんだ。

データが多すぎて
何が何だか…

でも、大丈夫！
DX・ITビジネス専攻では、
このビッグデータの扱い方も
パッチリ学んでいくよ！

使いこなせると
気分もビッグに！

就職してから
役に立ちそうな
スキルだね！



学校法人穴吹学園
専門学校 穴吹ビジネスカレッジ
〒760-0017 香川県高松市番町2-4-14

未来創造ビジネス学科

DX・ITビジネス専攻/不動産ビジネス専攻

Webでも
読めるよ！



新しい
ビジネスのスタイルを
めざしたいアナタへ

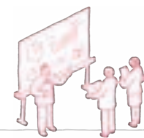


Activities

未来創造ビジネス学科/
DX・ITビジネス専攻の取り組み

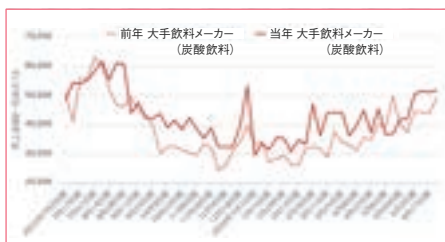
ビッグデータ

各店舗での商品の売り上げ状況を
ダイレクトに把握できるスグレモノ

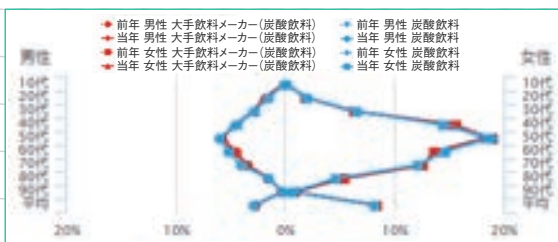


全国の消費者購買情報データをもとに、さまざまな傾向をつかめる！

例えば、『大手飲料メーカー(炭酸飲料)』の場合...



1店舗あたりの売上金額に関するデータ



性別・年齢層に関するデータ

など

複数のデータを組み合わせて分析するスキルはビジネスの現場で必須だよ！



Marketing

ビッグデータを駆使して実在する店舗へ企画を提案！



新専攻授業科目を紹介！

『マーケティング基礎』

Step1

調査

- ビッグデータを使った商品の売れ行き状況の把握
- 実店舗での調査
- 競合店舗での調査

ビッグデータの活用や店舗に出向いた調査により商品の売れ行き状況を把握します。



Step2

課題発見

リアル店舗調査とデータ分析により現状の課題を発見

集めたデータを分析することで店舗の現状の課題を見つけ、解決するためのマーケティング戦略をグループで話し合います。



Step3

企画・提案

店舗の店長様への売上アップの企画を提案

考えた企画を実際に店長に提案することで実践力を身につけます。



未来創造ビジネス学科/DX・ITビジネス専攻



学校法人 穴吹学園

専門学校

穴吹ビジネスカレッジ

〒760-0017 香川県高松市番町2-4-14

フリーダイヤル

0120-46-3485 (入学相談室)

E-mail: happy@anabuki.ac.jp

TEL: 087-822-3007 (校舎直通)



学科WEBページ