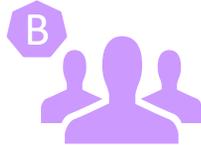


ニーズ・意識・態度で消費者分類すると  
こんな状況、よくありませんか？



ニーズ X・Y・Z  
すべて**高い**



ニーズ X・Y・Z  
すべて**低い**

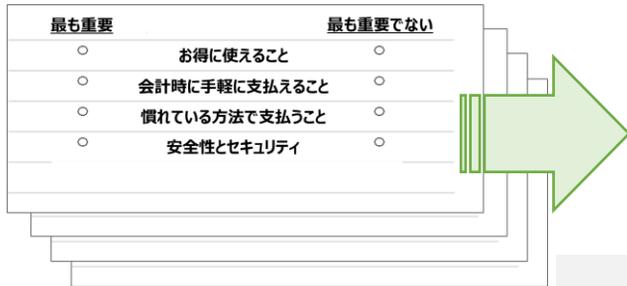
？ここで疑問？

- ① Aグループは、X・Y・Z機能をもった、多機能製品を買う？
- ② Bグループは、重視ニーズはない？ 価格だけ？ 個人消費/利用サイズは小さい？

### 「SLICE」は、消費者ごとの“最重要ニーズ”に焦点をあてたアプローチです

対象者は、呈示された項目から、“**最も重要**”と“**最も重要でない**”を  
選ぶエクササイズを繰り返します

自主調査：2020年キャッシュレスマンスリー調査“キャッシュレス決済に求めるニーズ結果より



消費者自身がニーズサイズを比べるので、  
最も重視する**ニーズの違いが明らか**になります

	安全に 支出管理	手軽・便利 でしょ	先進的で かっこいい	ブランド ありき	お得が いい
特徴	安全性	手軽で便利 財布を薄く	ステータス感 新しさ	ブランドに対 する信頼感 有名度	特典 プレミアム サービス



回答傾向の異なる**国間の比較も容易**になります

モジュール化し、世界中でサービスを提供することで、**トリプルA**をかなえました

- Agile** : 短納期でご提供（分析所要：2日～）
- Affordable** : 低コストで実施（分析費用：60万～）
- Appropriate** : 独自のアルゴリズムで施策につなげます