

不満買取センターに集まる特徴的な声

「期待を込めたポジティブな意見」、「怒りや嫌気に発展する深刻な意見」などさまざまな生活者の想いが届いています。

－ 『不満買取センター』 1,100万件以上の生活者の声を分析 －

株式会社 Insight Tech（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：伊藤友博）は当社が運営する『不満買取センター』に投稿される1,100万件以上の生活者の声を分析し、特徴的な声についてまとめました。以下、その内容についてご報告いたします。

不満買取センターに集まる特徴的な声 概要

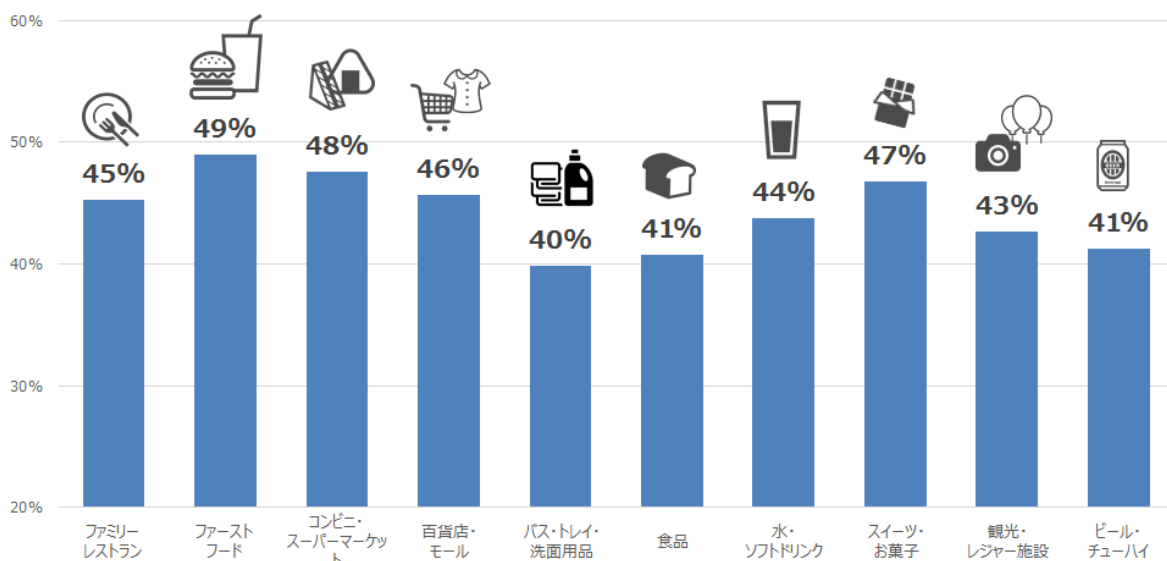
- ★ 「期待を込めたポジティブな意見」が約40%含まれる。
- ★ 「怒りや嫌気に発展する深刻な意見」が約2%～約6%含まれる。

■ 特徴的な声 詳細

1：「期待を込めたポジティブな意見」が約40%含まれる。

- ・ ポジティブな意見を抽出するロジックを構築。
- ・ 不満本文に、「～してほしい」、「～あればいいのに」、「～変えてほしい」、「～うれしい」、「～作ってほしい」、・・・といった内容のみ抽出可能です。

「提案・改善・要望」の意見 比率

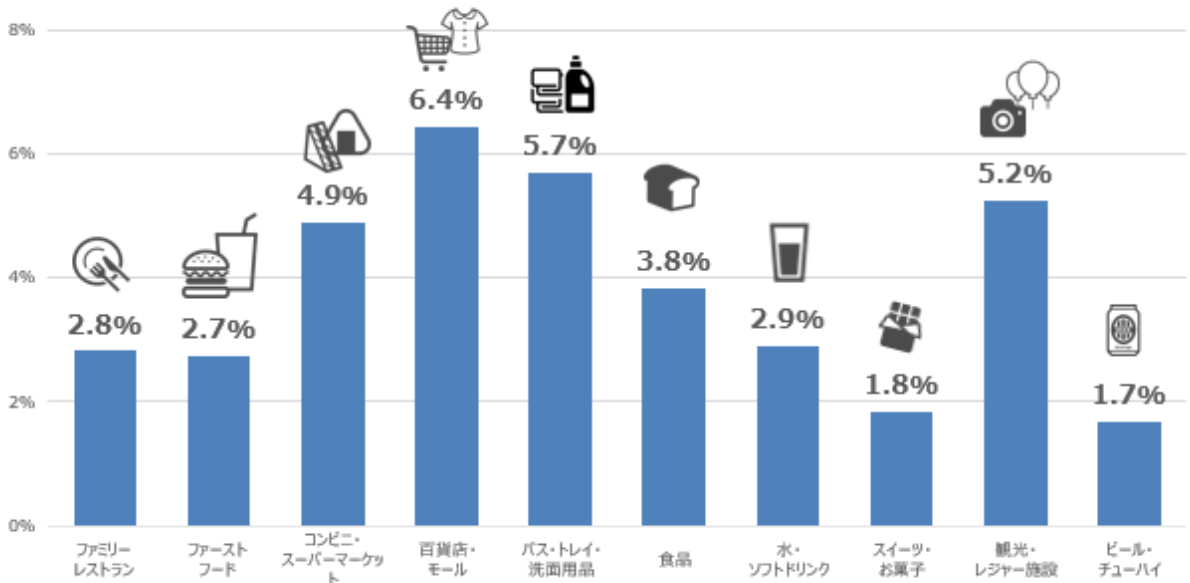


注：「改善・要望」・・・こうしてほしい、という要望。「提案意見」・・・こうだったらいいのに、という提案。これらを抽出する弊社独自のロジックを用いて全体の意見に対する比率を算出。（期間2019年3月～5月）

2 : 「怒りや嫌気に発展する深刻な意見」が約2~約6%含まれる。

- 深刻な意見を抽出するロジックを構築。
- 不満本文に、「～不便」、「～困る」、「～悩む」、「～不安」、「～心配」、「～怖い」、・・・といった内容のみ抽出可能です。

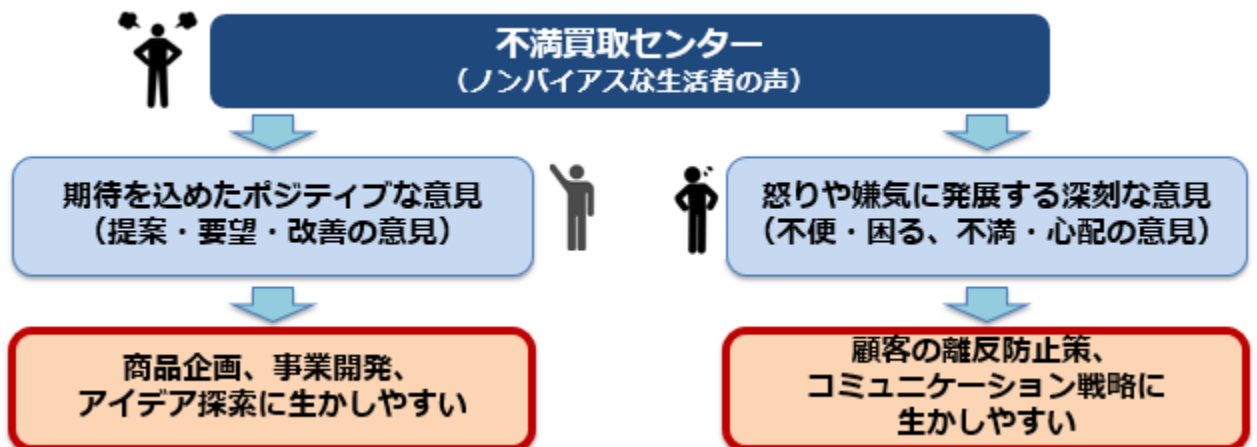
「不便・困る」、「不安・心配」の声 比率



注：「不便・困る」・・・だと不便、・・・は困るという内容。「不安・心配」・・・だと不安、・・・は心配という内容。これらを抽出する弊社独自のロジックを用いて全体の意見に対する比率を算出。（期間2019年3月～5月）

3 : 特徴的な声は、マーケティングの課題解決に生かせる。

- 特徴的な声を分析することで、次のようなマーケティングの課題解決に生かすことができます。



本ニュースリリースに関する問合せ先

広報担当：渡部 <http://insight-tech.co.jp>