食料品、医薬品、ハードラインの品揃え管理

顧客中心の品揃えを収益拡大の原動力に

ビジネスを取り巻く状況

購買行動が進化し、トレンドが次々と変わる中、小売企業は、最適化された品揃えを維持して需要を満たし、顧客満足度を向上させることが、これまで以上に難しくなっています。SKU が多すぎれば不採算在庫につながり、少なすぎれば多様性を求める顧客が離れていきます。さらに、どちらのシナリオでも在庫切れや売上の損失を招く可能性があります。適切な洞察力がなければ、小売業者は大雑把なアプローチをとらざるを得ません。こうなると、営業コストが高止まりし、地域の顧客と真のつながりを得る機会も逃すことになります。

顧客は、買い物をする小売業者とのつながりを感じたいと望んでいます。適切な商品構成で、個人レベルで訴求するには、対象地域で最も好調な商品を特定するだけでなく、地域の人口動態を把握して購入の決定する必要もあります。このような顧客中心のアプローチで在庫を品揃えするには、従来の品揃え計画システムでは不可能なレベルのデータ粒度と洞察が必要です。

さらにやっかいなことに、今日では多くの店舗は、デジタル注文に対応するフルフィルメントセンターとしても機能しています。このため、スペースの隅々にまで完璧な品揃えを用意し、物理チャネルとデジタルチャネル両方の買い物客の需要を満たすことが一層重要になります。また、需要の変化や新商品の導入に応じてリアルタイムに対応し、即応性に優れた品揃え計画にすることが非常に重要です。四半期ごとあるいは半年ごとに見直すのでは不十分です。

品揃え管理

Blue Yonder では、小売業者は分析主導型のプロアクティブな洞察を獲得して、顧客の嗜好を真に理解した上で最適化およびローカライズされた品揃えを作成することで、品揃え管理を向上できます。このアプリケーションでは、顧客データサイエンス、POS（point-of-sale）データ、棚割り、ロイヤルティ情報を

主な特徴

- **拡張性：**最大手の小売業者にも対応できるように設計されており、トップダウン型のアプローチで店舗レベルの品揃えを簡素化
- **AI 主導の洞察：**新商品、生産終了、または変更が需要全体にどの程度影響するかを、代替商品と移転可能な需要に基づいて定量化
- **柔軟性：**ユーザ定義ルールに基づくフレームワークにより、商品の品揃えをランク付けして選択
- **顧客ミッションのマップ化：**カテゴリ意思決定ツリーにより、各店舗での購入判断を後押ししている要因を可視化

使用して、商品の価値を特定してランク付けし、移転可能な需要などの傾向を測定します。これにより小売業者は、品揃えのギャップを明らかにして SKU の幅/深さを減らし、顧客体験に影響を及ぼすことなく手持ち在庫のパフォーマンスを向上できます。

高度なクラスタリングオプションにより、隠れた需要パターンを特定する複雑なタスクを簡素化し、主な特性に基づいて店舗をグループ化します。これにより、クラスタレベルから各店舗のローカライズされた品揃えに至るまで、トップダウンで品揃え計画を促進できます。買い物客のタイプとその購買動機を把握すると、単に業態や地域でグループ化するよりも有意義な方法で店舗をグループ化できます。小売業者は、顧客に利点があり、あらゆる場所であらゆる品目の生産性を最大化する品揃えの決定を維持して、継続的に最適化できます。店舗レベルで適切な品揃えを持つことで、在庫コストが削減されて収益が増大し、顧客のロイヤルティが向上します。

あらゆる規模の小売業者を対象に構築された Blue Yonder の品揃え管理は SaaS に対応しており、その比類ないスケーラビリティによって即座に価値をもたらします。

提供される機能

スペースを認識した品揃え

棚割りの棚スペースデータを利用し、各店舗の業態に合わせて商品の品揃えをさらに洗練させ、スペース計画の非効率な点をなくします。さらに、需要を満たすために在庫要件と販売動向を考慮しながら、各商品がスペースにもたらす価値に基づいて簡単に計画を作成できます。

顧客中心主義へのフォーカス

データが可視化されてプロアクティブな洞察が得られるため、買い物客のミッションを特定して、購入を後押しする要因を判断できます。買い物客データサイエンスソリューションで市場をリードする ダンハンビーと統合すると、意思決定ツリーで消費者のニーズを特定し、各店舗のローカライゼーションの機会を可視化できます。

コネクテッドカテゴリ管理

Blue Yonder の品揃え管理は、カテゴリ管理システムおよび棚割りシステムと統合して、包括的なソリューションセットをビジネスに提供します。このコネクテッドアプローチによって変化への即応性が強化され、データ主導型の洞察を得て収益性の高い販売を増やし、ロイヤルティを構築できます。

主なメリット

- **即応性の高い品揃え：**高精度のスペース割り当てによって棚在庫を最適化し、目標とする棚割りとレイアウトを提供できるようプランナーを支援
- **在庫回転率の向上：**在庫投資利益率を向上させてコストを削減
- **顧客ロイヤルティの向上：**顧客中心の品揃えを提供する小売業者は常に競合他社を凌駕
- **生産性の向上：**より迅速で収益性の高い意思決定を行うために必要なツールをカテゴリアナリストに提供

デジタル変革をただちに実現

詳細については、
blueyonder.com/jp/ja
をご覧ください。

Copyright © 2024, Blue Yonder, Inc. All rights reserved. Blue Yonder は Blue Yonder Group, Inc. の登録商標です。他のすべての企業名と製品名は、関連する企業の商標、登録商標、またはサービスマークである場合があります。Blue Yonder は、本書に記載されている情報またはソフトウェアの機能、特性、または仕様を予告なく変更する権利を留保します。Blue Yonder は、本書に記載されている情報またはソフトウェアに関して、認定ライセンス所有者との Blue Yonder のソフトウェアライセンス契約で許可されている場合を除き、保証義務を一切負わないものとします。

BlueYonder

2021.2.25