

真に成果を生み出す小売業向けソリューション

俊敏性、データ分析、AIを駆使して、強靱なリテールビジネスを構築

小売業界では、急速に変化する消費者行動、技術の進歩、経済環境によって、大きな変革が進行しています。複雑で競争の激しい環境を乗り越えて成功する鍵は、俊敏性、革新性、そして回復力です。今日の小売業界で成功している企業は、常にデータを徹底的に分析し、最適な戦略を計画しています。



Strategy Oneのソフトウェアソリューションは、世界中の数百社にのぼる大手小売業者に対し、バリューチェーン全体にわたる意思決定をより賢明に行うためのデータ主導型のインサイトを提供しています。 [詳細>](#)



顧客価値の向上

消費者は、一貫した購買体験やパーソナライズされたオファー、自分のロイヤリティに見合ったメリットを期待しています。Strategy Oneのソリューションは、小売業のバリューチェーン全体にわたり、顧客満足度を確保できるように全方位的に支援します。

ロイヤリティアナリティクス

顧客の行動や嗜好、購入に関する深いインサイトを提供することで、カスタマーエクスペリエンスやオファーをパーソナライズします。顧客との関係性と顧客維持を最大化するために戦略的にターゲットを絞ります。顧客への特典やプロモーションをパーソナライズして、ロイヤリティを高め、リピート購入を促します。消費者の傾向と嗜好に俊敏に対応します。

オムニチャネルエクスペリエンス

店舗内、アプリ内、オンライン、ソーシャルメディアにわたり、顧客へのオファーや全体的なエクスペリエンスを最適化します。顧客がチャネル間をどのように移動するかを詳細に理解し、購入に至るまでの過程を把握します。強力でシームレスなカスタマーエクスペリエンスを提供し、ニーズを予測してオファーをカスタマイズします。

バリューチェーンの360°の可視性

バリューチェーンのあらゆる段階でカスタマーエクスペリエンスを向上させます。戦略、在庫管理、店舗、販売にまたがる包括的なビューを作成します。あらゆる顧客接点で優れたサービスを提供しつつ、パーソナライズされたオファーや特典を提供することで、顧客満足度を高め、ロイヤリティを獲得します。

マーチャンダイジング戦略の強化

業務を最適化し、最適な商品を適切な場所、適切なタイミング、適切な価格で提供することで、増収を図ります。当社のソリューションにより、小売業者は在庫と品揃えを最適化し、顧客との対話を強化し、現場の従業員を支援できます。

品揃え戦略

収益性を高めるために、すべてのチャネルの商品構成を最適化します。消費者の傾向と嗜好を基に、ターゲット層、季節性、地域の好みなどでセグメント化します。バランスの取れた顧客中心の品揃えで、市場への訴求力を最大化し、在庫リスクを最小限に抑えます。

需要計画

商品構成全体にわたり在庫を最適化するために、将来の需要を予測します。売上データと市場データに基づく予測分析とAIを活用して、効果的な戦略を策定します。在庫管理およびサプライチェーン運用を消費者のニーズに適合し、在庫切れを回避し、年間を通して売上を最大化します。

価格の最適化

価格設定戦略を強化することで、マージンを維持しつつ売上の最大化を図ります。消費者傾向を監視することで、高い需要のある商品に魅力的な価格を設定し、購入者を惹きつけます。顧客、競合他社、在庫、売上などの広範なデータを分析し、AIと機械学習を活用して価格を動的に調整し、競争力を高めます。

店舗運営の最適化

実店舗はほとんどの小売業者にとってビジネスを行う主要な手段であるため、効率化された店舗管理が非常に重要です。当社のソリューションは、小売業者が在庫と品揃えを最適化し、顧客との対話を強化し、現場の従業員を支援します。

在庫管理

適切な商品の在庫を、適切な場所と価格で常に十分に確保します。在庫への影響を記録し、商品の補充を自動化することにより在庫切れを回避します。在庫を効率的に管理し、在庫不足を最小限に留めます。陳列、品揃えの最適化、ディスプレイの整理などを効果的に行います。

カスタマイズされた顧客対応

特注の顧客対応ソリューションで、店舗内でのすべてのカスタマーエクスペリエンスをパーソナライズします。各顧客の好みに応じて、顧客との対話と提案をカスタマイズします。すべての顧客に感謝と敬意を伝え、より強固な関係を築いて維持率を高め、継続的なロイヤリティを獲得します。

品質と満足度

店舗内でのエクスペリエンスに関するリアルタイムのインサイトを得て、満足度を確保します。動線のパターンを追跡し、商品の配置と販売促進計画を最適化して、スタッフの増員を事前に計画します。リアルタイムで入ってくるデータを活用し迅速に対応することで、商品の在庫状況、スタッフのサービスレベル、店舗の清潔さを高く維持します。

サプライチェーンの効率化

サプライチェーンの信頼性は、小売業界のライフラインです。Strategy Oneのソリューションは、効率的な管理、持続可能なプラクティス、最適な可用性を保証し、小売業者のリスクを最小限に抑えるための広範な可視性を提供します。

コストコントロール

データを活用することで、ライフサイクル全体にわたって収益性を維持し、コスト削減を図ります。調達、生産、倉庫保管、流通、フルフィルメント、返品といった一連のプロセス全体で一貫した視点を確立します。潜在的なリスクを予測し、コスト超過の影響を緩和し、小売サプライチェーン全体のマージンを維持します。

ロジスティクスの最適化

サプライチェーン全体にわたり、輸送を効率化し、強化されたネットワークインサイトでロジスティクスを最適化します。リードタイムのばらつきを管理し、輸送と保管のコストを制御してルートを最適化し、十分なスタッフを配置して、商品とサービスのタイムリーなデリバリーを保証することで、顧客の価値と満足度を高めます。

ベンダー管理

サプライヤー情報を一元化し、品質基準の順守を数値化して満足度を確保します。遅延を回避し、欠陥を減らし、ESGスコアを高めながら、生産性を最適化します。パーソナライズされた管理ポータルによって、サプライチェーンプラクティスにベンダーを組み込み、連携性と信頼性を向上させます。

小売業界における生成AIを活用したフェールセーフ基盤

Strategy AIは、ディープラーニングモデルを信頼性の高いデータ基盤に統合します。これにより、インサイトがワークフローに直接組み込まれるため、データ分析から実際のビジネスアクションへの移行が加速されます。グローバルの小売企業が、AIボットを活用して働き方をどのように変革し、組織全体の生産性を向上させているかをご覧ください。



「顧客ニーズや市場動向をより深く理解するために、組織全体でStrategyのソリューションを活用しています。Strategyとの長年にわたるパートナーシップは、信頼できる情報源として当社のビジネスを支え、市場が新たなテクノロジーによって変化し続ける中でも、柔軟に革新を取り入れることを可能にしています。」

最近では、Strategy AIがエンドユーザーによるインサイトへのアクセスをどれだけ加速できるかを検証しています。これらのボットは、組織がデータを『解放』するのを助ける強力な推進力となり得ます」

Bruce Yen氏

GUESS, Inc.、リテールアプリケーション担当バイスプレジデント

Strategy Oneは、世界中の大手小売ブランドに向けて、AIを活用したアナリティクスを提供しています。



Strategyは、お客様の成功への揺るぎない取り組みが認められ、このたび全米小売業協会共催の権威あるVendors in Partnership (VIP) 賞を2つ受賞いたしました。

Strategy Oneは、大規模なデータアナリティクスに対応する、世界で最も包括的なプラットフォームです。業界最高水準のモバイル対応、シームレスな組み込み機能、そしてStrategy AIによる生成AI分析など、幅広いインサイト提供オプションを備えています。

ネイティブのデータファブリックにより、強固なガバナンス、セキュリティ、オブジェクト単位での再利用性を実現し、市場で最も低い総保有コスト (TCO) を実現します。クラウドネイティブのアーキテクチャを基盤としたStrategy Oneは、アナリティクスの大規模な管理を簡素化します。これにより、AI駆動のデータ体験を、誰もが場所を問わず簡単に享受できるようになります。

詳細については、www.strategysoftware.com/ja/strategyoneをご覧ください。

