

正確な予測と需要計画を活用することで、「予測不能」な顧客を理解します。

今日の小売企業では、機敏でダイナミックなサプライチェーンを構築する、最新のアプローチが必要とされています。予測と需要計画は、サプライチェーンの混乱に終止符を打ち、継続的かつ急速な変化に先手を打つための重要な要素です。



サプライチェーンの近代化を促進する3つの要因

- ・ 配信チャネルのデジタル化の増加
- ・ 変化する顧客の期待をオンデマンドで実現する新しい小売業者の出現
- ・ COVID-19 のパンデミックによって加速



インスタント・グラティフィケーション(即席の満足感)が小売業を変えた2つの方法



顧客は今すぐに、競争力のある価格で製品を求めており、あらかじめ購入を計画したり、リードタイムを考慮することは望んでいません



消費者は、配送、集荷、店頭など、その時点で最も便利なチャネルで購入することを望んでいます



顧客の期待に応えるための4つの障壁

- ・ 季節的な傾向や過去の購入履歴など、後ろ向きの予測要因に基づいた、過度に単純化した予測
- ・ リードタイムと消費者の期待とのギャップを埋めることができていない
- ・ 急速に変化する環境に見合った頻度で予測を更新できていない
- ・ データのサイロ化と静的モデルにより、変化するニーズを捉えられない



適材適所の在庫を持つ3つの理由

- ・ 優れたサービスを提供して、顧客体験を向上させる
- ・ 優れたコスト管理を実現して収益性を維持する
- ・ サステナビリティの向上による、二酸化炭素排出量の削減



最新のサプライチェーンに必要な6つの要件

- データをリアルタイムまたはほぼリアルタイムで更新する予測アプローチを使用し、変化が発生した瞬間にそれを特定
- 新しい需要シグナルを含むすべてのデータを統合
- より良い予測を導き出す最新データと分析技術の最適化
- 各レイヤーに動的な重み付けをしたマルチレイヤーモデルの導入
- 高いサービスレベルとコスト、品質、持続可能性、回復力、敏捷性のバランス
- SKU 別、市場別、店舗別、顧客別など、きめ細かいレベルでの予測作成



小売業における2つの重要な結果

2.2%

マルチレイヤー・モデリングの活用により、予測精度を 66% から 77% に向上させた小売企業の売上増加

12%

準リアルタイムの売上フィードを利用した需要予測、店舗への直接配送による、食料品小売業におけるパン類の売上拡大



テラデータの統合パートナーエコシステムが実現する7つのメリット

- ・ データソースをまとめる頻度を高め、可視性を向上させます
- ・ 高度な AI と分析を提供することで、次世代の予測と需要計画に対応します
- ・ 複雑なパターン認識を活用して、主要な予測のドライバーを見つけます
- ・ 大規模な分析を実行し、製品 / SKU または顧客レベルのきめ細かいデータ処理を実行します
- ・ 洞察の統合を自動化し、物理チャネルとデジタルチャネルでの可用性を向上させます
- ・ サプライチェーンのデータをテクノロジーと統合して、データ主導型の運用プロセスを強化します
- ・ 運用、財務、持続可能性のデータセットを統合して、多次元的で包括的な意思決定プロセスを実現します

正確で信頼性の高い予測と需要計画を使用して、変化の激しいニーズにも対応できるダイナミックで俊敏なサプライチェーンを構築します。

詳しくは、teradata.jp をご覧ください。

teradata.