データ活用事例

流通小売業さま向け

②商品の需要予測

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential

Case 2

商品の需要予測

目的の設定

季節性やマーケティング活動の量を加味した上で

正確な商品販売数の予測モデルをつくる

GOAL ≫

仕入の適正化で無駄なコストを抑える

つぎのアクション ≫

最も効率的にマーケティング予算を投入することを考えていく

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

Case 2
商品の需要予測

使用するデータ

在庫情報

商品ジャンル・商品群で情報をまとめ、ブランドごとなどの細かく違いは内訳として調整（たとえば、スーパーなら「牛乳」、アパレルなら「コート」など）。

気象情報

1日ごとの予測なら時間帯ごとの天候・気温によって、その日の来店者数など、長期的な予測であれば、来シーズンの顧客層の動きを予測できることもある。

マーケティング活動履歴

どんなチャンネルでどんな広告を日々出稿しているか、あるいは1カ月間ここの広告に掲載を続けている、といった情報を活用する

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Case 2
商品の需要予測

分析結果と施策のイメージ(1)

店舗ごとに一日ごとの

販売数を正確に予測

経験や勘での仕入で、廃棄が多かった状況を生んでいたとしたら、
日にちごとに絞る / 攻めるなどの予測が正確に分かってくる

廃棄のコストを大幅に削減

●機会損失のバッファは取りながらも廃棄のコストを大幅に削減
●同様ケースの場合は、時系列の売上予測を行うことでうまく調整していくことができる

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Case 2
商品の需要予測

分析結果と施策のイメージ(2)

季節や気候から商品ジャンルごとの「売れ出す時期」が予測可能

経験や勘での仕入で、廃棄が多かった状況を生んでいたとしたら、
日にちごとに絞る / 攻めるなどの予測が正確に分かってくる

棚割やセール企画に反映し、効率的な店舗運営

- 棚割やセールなどの施策では、企画を仕掛けるタイミングを検討できる
- 季節の変わり目などの機会損失を避けることができれば、棚割面積は変わらなくても、顧客の需要を捉えるような売り方を発見できる可能性がある

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

分析結果と施策のイメージ(3)

Case 2

商品の需要予測

季節性や気象条件を加味した上で
ROIの高いマーケティング活動は○○

たとえば、広告媒体でどれほどの露出があり、
1人当たりでどれほどの売上増加につながるか、分かる

大胆に予算を集中する戦略

●効果が不明確なマーケティング活動を避けることができる
●効果を検証し効果的なものに集中すると、同じ費用でも、
売上をより高く持っていくようなアクションができるようになる

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

「商品の需要予測」事例まとめ

Case 2
商品の需要予測

使用データ

- 在庫情報
- 気象情報
- マーケティング活動履歴

一元化して分析・予測

施策

- 適正な仕入れで廃棄を削減
- 効率的な棚割りやセール
- マーケティングROIの最適化

＝ どんなタイミングや施策が効果的か見えてくると、
それだけで成長性があがる施策につなげることができる

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

データビークルのアプローチ

データ活用のさまざまな課題に対してどうアプローチするか

DataVehicle

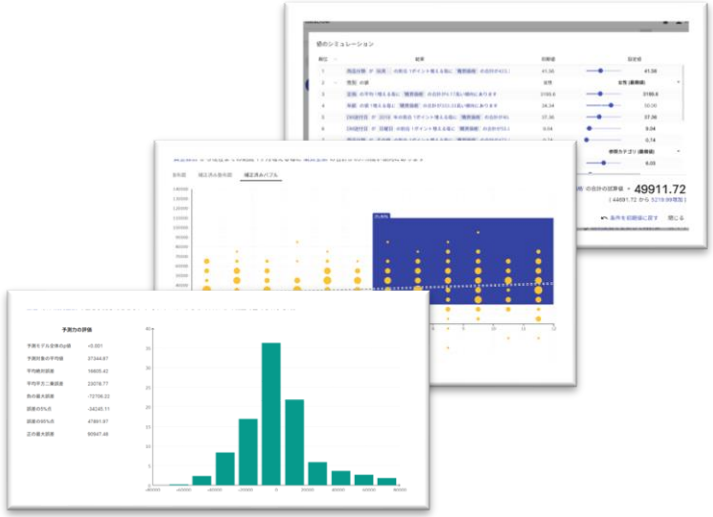
All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023/Confidential

拡張アナリティクスツール
dataDiver

要因の探索・予測のための拡張アナリティクスツール dataDiver なら、

誰でも**簡単に高度なデータ分析**が実現できます。

データ準備、洞察の生成、洞察の可視化が自動化された分析ツール。データサイエンティストが行っているデータ準備や分析をノーコードで実行。経営課題を入力するだけで、統計学的に大事なところだけを「日本語で」お伝えします。



DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

データ活用のボトルネックとアプローチ

「何がどうなるとうれしいか」入力すると
分析の操作が完了

データ活用のボトルネック	データビークルのアプローチ
分析用データ準備が 手間・センス頼み	業務データベースから 分析用データを自動生成
変数や分析は専門的なスキルで 適した人材がいない	多様な変数から “良い統計モデル”を自動探索
意思決定者が 分析結果を読めない	データの分析結果は 自然言語とグラフで表示

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

Confidential

オンライン研修プログラム も充実

研修プログラム

［データ活用導入の基本プラン］

2カ月

DX人材育成研修 基礎編

全社員対象

データ分析の設計からデータに基づいた施策立案までを体験し、たった2カ月で自社のデータ分析課題に着手できるようになる超実践型プログラム

6カ月

DX人材育成研修 実践編

DX業務担当者対象

データ活用に成果を感じられていないあなたの会社の実際のデータを使用し、データ活用によるDXの成果を実感できる超実践型のプログラム

［手軽に短期間で導入するなら！］

2日間

DX人材育成研修 短期編

全社員対象

本格的なデータ分析の基礎を凝縮し、たった2日間で身につける短期集中実践型プログラム

4カ月

e-learning型 研修プログラム

全社員対象

社内人材のデータ活用リテラシーの底上げを行うオンライン講座

DataVehicle

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023

DataVehicle

データ活用に関するお問い合わせは
mail@dtvcl.com まで

All rights reserved, Copyright © Data Vehicle 2023 /Confidential