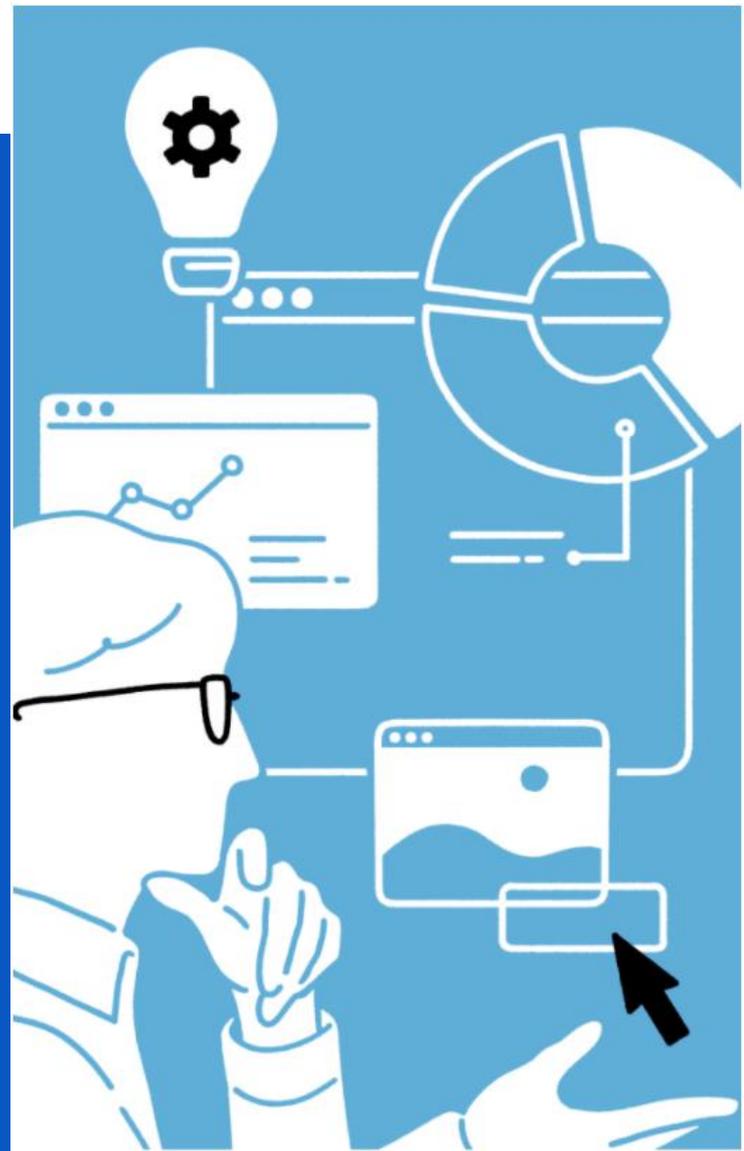


## 意思決定のための データ活用演習のハイライト



# 小売業のデータ分析 よくある課題

## 取り組むのは小売業の顧客分析

### BizDev・マーケ

- ✓ ビジネス提案・戦略
- ✓ ターゲット選定
- ✓ 商品選択・価格設定
- ✓ 売上目標

#### 商品

- 商品ポートフォリオ

#### 価格

- 価格弾力性把握
- プライシング

#### 広告

- 施策効果把握
- 個別・マス販促

#### 顧客

- 顧客ペルソナ把握
- ロイヤリティ把握

#### 店舗

- 商圈・導線把握
- 出店計画

### 調達・物流

- ✓ サプライヤー選定
- ✓ 調達・物流計画
- ✓ 倉庫・在庫量計画

#### サプライヤー

- 仕入先選定
- OEM先選定
- 仕入れ量最適化

#### 倉庫

- 倉庫ポートフォリオ
- 在庫量最適化
- 倉庫位置最適化
- スケジュール最適化

#### 物流

- 輸送計画最適化
- 輸送方法・台数最適化
- ルート最適化

### Store Operation

- ✓ レイアウト・棚割り
- ✓ 品揃え推奨
- ✓ 発注推奨
- ✓ 売り切り

#### 棚割り

- グループング定義
- ゾーニング定義
- フェイシング定義

#### 品揃え

- 在庫最適化

#### 発注

- 誤発注削減
- 業務時間削減

#### 売切

- 判断プロセス化
- 値下げ率最適化

#### 店舗

- 店舗間ポートフォリオ
- 生産性向上

### Post Sales

- ✓ フォロー
- ✓ クレーム対応
- ✓ アフターサービス

#### フォロー

- アンケート回収
- 満足度調査
- 顧客ペルソナ把握

#### クレーム

- マニュアル作成
- 対応人員数最適化

#### アフターサービス

- ロイヤリティ向上
- 商品研修会
- トラブルシューティング

# 化粧品小売業のデータ分析実践

皆さんはデータ分析コンサルタントで、クライアントは売上低迷がしている化粧品小売業です。

今回はお渡しするデータ集を使って、この企業の課題を見つけ出し、売上を改善させる提案をしてください。

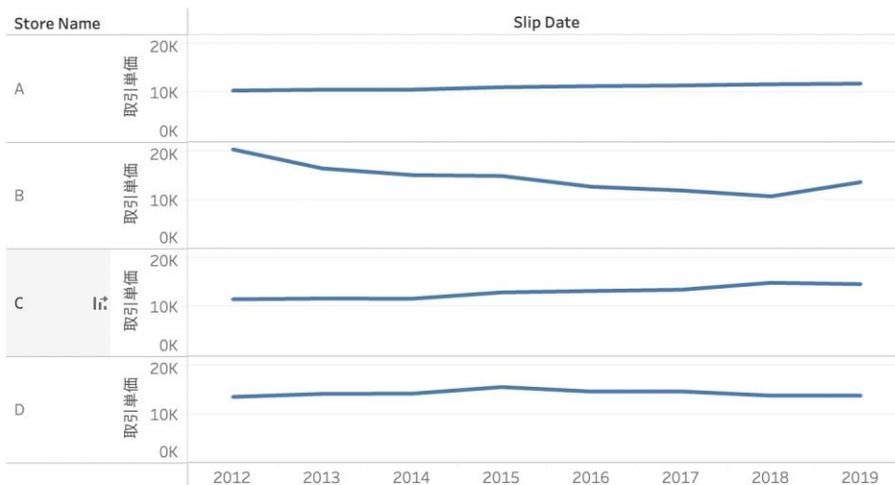
次回は各チームより発表していただきます。

## 【この演習の狙い】

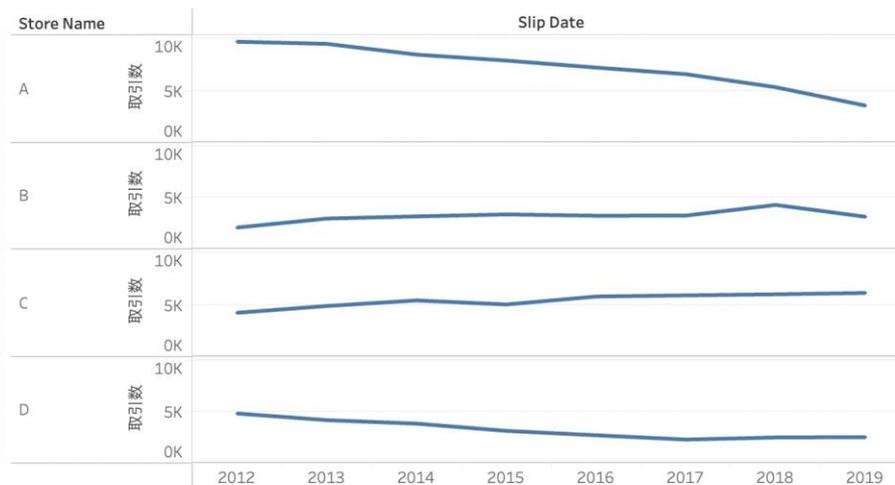
- データから断片的に見えていく世界を論理的に推論し、想像し、繋ぎ合わせてストーリーにしていくことがこの演習の狙いです。そのため、データだけでどこまで考え抜けるかを追及します。
- 課題の解き方はいくらでもあるので、データから考えられる課題の発見に重き置いてください。

# 店舗別のKPI

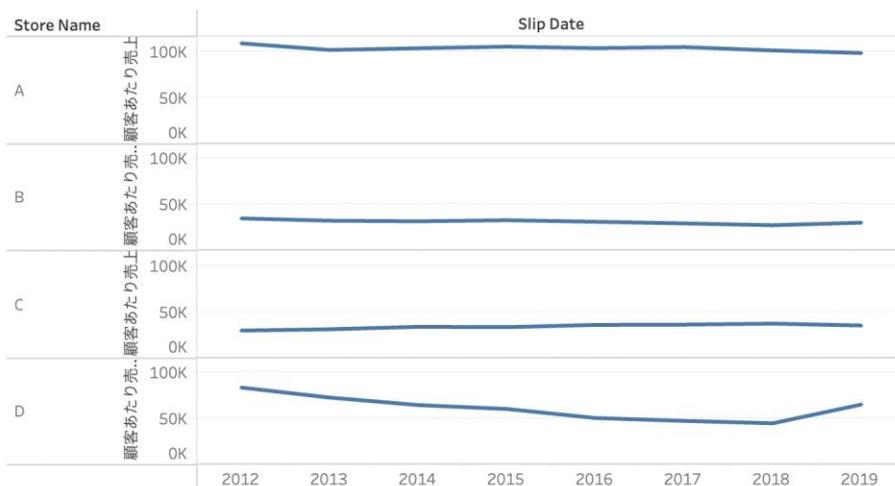
## 取引単価



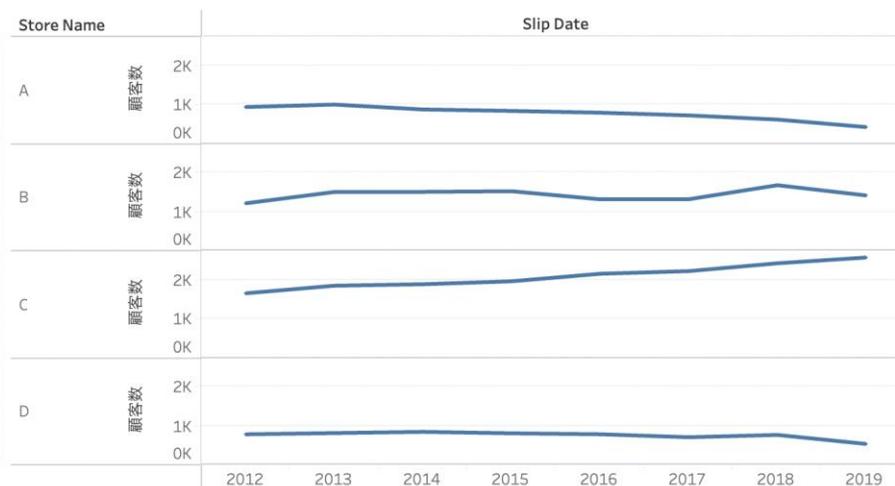
## 取引数



## 顧客あたり売上



## 顧客数



# データから言える事実と「問い」

## データを見たら、仮説や問いを立てる

A

顧客数も減少しているが、取引数の減少に対して、顧客数の減少率はゆるやか。  
顧客あたり取引数が減少か。

- どの商品カテゴリの売上が減少している？
- どの属性の顧客が減少している？

B

売上が減少していたが、下げ止まっており、直近は反転している。

- 売上が増加している商品カテゴリ、顧客属性は？

C

顧客数が増加しており、売上也微増傾向にある。

- 売上が増加している商品カテゴリ、顧客属性は？

D

顧客数は横ばいから直近は減少傾向だが、取引数の減少が著しい。

- 取引数が減少している商品カテゴリは？