

生きた小売店

Sensormatic IQ は、貴社の小売事業エコシステム全体のインサイトをアクティベートし、今日のデータを、明日の販売機会に変えます。

第三者の視点では、最近起こった世界的出来事は小売業の減速をもたらしました。事実、小売業者はこれら一連の出来事を受け、お客様が要望する体験を提供し、競争を勝ち抜いて成長するためには、これまで以上に迅速にイノベーションを取り入れる必要がありました。

目まぐるしく変化する顧客の需要に遅れを取らないために、小売業者はデータの力に依存し、活用することで、リアルタイムを超えた先見性と、予測される結果を望ましいものにするために必要な措置を取らなければなりません。大手小売業者は、漠然と予測することは止め、サプライチェーン全体が完全につながったコネクテッド・エクスペリエンスを完備して、無意味な情報を省いたインサイトを作成し、優先することで、迅速に現在の需要を満たし、将来待ち受けるいかなる課題にも対応できるような土台作りをして、競争を勝ち抜いています。

このような結果を出すためには、人工知能や機械学習は単に購入できるものではないのだ、ということを受け入れる必要があります。人工知能や機械学習には、データを統合し、活用し、繰り返し学習させられる基礎が必要です。大半の小売業者はこれまで、このようなツールや、それを管理するために必要な専門知識を持ち合わせていませんでした。

予測。指示。実行。

優れた顧客体験とは、「適切な製品を、適切な顧客に、適切な時に提供する能力」だと言われることがよく言われます。しかし、

- 顧客の行動と、来店客がピークに達する時間帯を把握できないために、在庫切れが生じた場合はどうなりますか？
- 損失増加により、在庫を正しく把握できなかったとしたら？
- スタッフの配属が最適化されていないため、待ち時間が増え、そのためにお客様が店を去ったとしたら？
- 天候、コンベンション、スポーツイベントなどの外部の要因は、顧客数と在庫にどのような影響をもたらしますか？
- 貴社の拠点所在地付近で横行している、小売店を狙った犯罪組織の最新の手法に対処できるよう、スタッフは適切に配属されていますか？
- ネット注文、店舗受け取り (BOPIS) や将来の需要急騰に対処可能な在庫数を確保していますか？



主要小売事業者は、収益が平均を下回る小売業者と比べて 3 倍の IT 投資をしています。(IHL)



Eコマースに参入することにより、10年間で達成できる本業の成長率を 3 ヶ月で実現できます (出展: バンク・オブ・アメリカ; Forrester Analytics; ShawSpring Research; 米国商務省; McKinsey Analysis)



2021年の小売売上高の 90% 近くは、店舗におけるフルフィルメントに必然的結果です。(IHL)



2020年4月1日から4月20日までの米国における BOPIS 注文件数は、前年同期比 208% 増を記録しています。(Adobe)



2020年、米小売り大手のターゲット (Target) は、競合会社顧客からの収益として約 \$90億を見込んでいます。(WSJ)



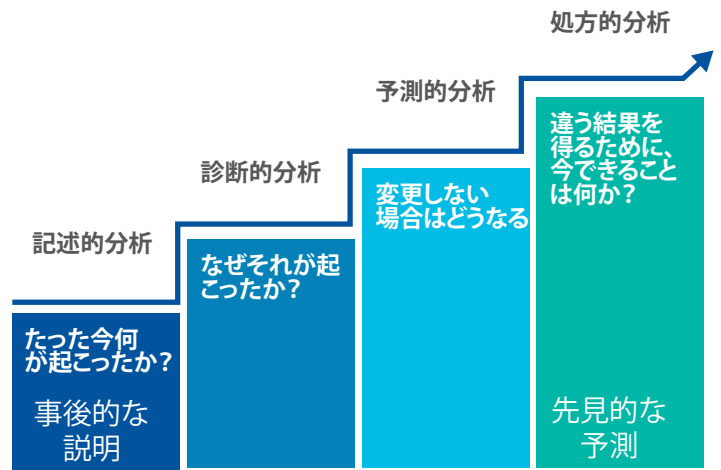
調査に参加した小売業者の 77% が、2021 年に AI を導入すると答えています。(Gartner)



新型コロナウイルス感染症拡大を受け、カーブサイド・オーダーが 208% 増となり、顧客の 59% はコロナ渦後も引き続き、カーブサイド・ピックアップを利用する可能性が高いと答えています。(Adobe)

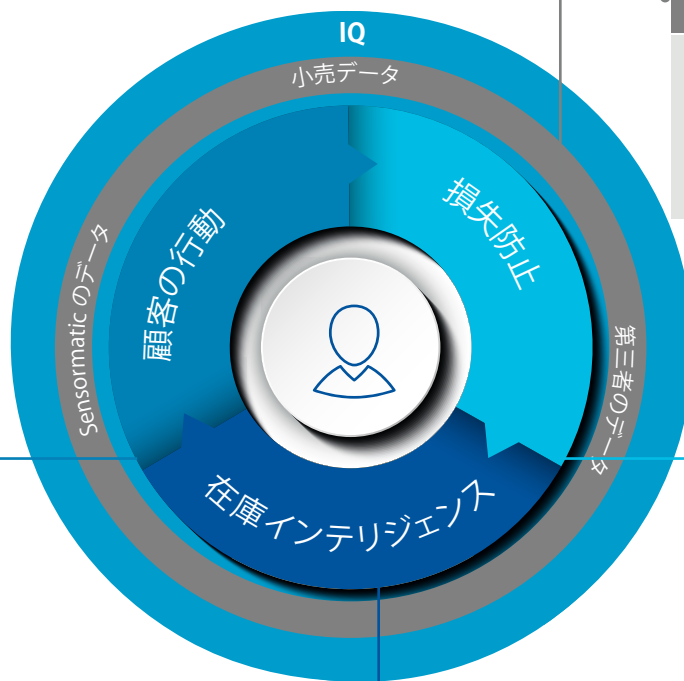


つまり、まず考えなければならないことは、小売業者がいかに適切な従業員に、適切な行動を、適切な時にさせて、お客様が何度も訪れたいくなるような、パーソナライズされた体験を提供できるか、そして、その一連の過程をどのように自動化できるか、ということです。とてつもない量の変数やデータが、店のいたるところにいつも存在しているように感じられます。これらのデータを、リアルタイムで深く把握することなどほぼ確実に不可能なのに、どうしてそれを使って将来を予測することができるのでしょうか。幸いにも、ほとんどの小売業者はすでにリアルタイムで運用データを収集し、確認できるツールを持ち合わせています。しかし、これらの情報を把握できるのがその瞬間だけなのであれば、これらのインサイトを望ましいアウトカムに変えることはできません。販売チャンスを毎回予想できるようにするためには、事後的な説明を、先見的な予測に変える接続されたエコシステムに、顧客体験のすべての瞬間のデータがなくてはなりません。



プラットフォーム の力

Sensormatic IQ は、小売業向けのインテリジェント オペレーティング プラットフォームで、企業全体に実際の価値をもたらします。オープンで拡張可能なプラットフォームは、店内とオンライン体験から得たインサイトをもとに、将来のアウトカムを予想します。そして、適切な従業員に、サプライチェーン全体の販売チャンスを知らせる戦術的なアラートを送ってソリューションを提供します。



Sensormatic & 第三者ハードウェア

- センサー
- タグ
- エッジデバイス
- ビデオ

ショッパーインサイト

- 顧客計測
- 店舗占拠率
- マーケットインテリジェンス
- 顧客が購入するまでの過程
- 労働力の最適化
- マーケティングの効率性
- フロアプランニング
- コンピュータービジョン

在庫インテリジェンス

- 在庫精度
- サプライチェーンの見える化
- 販売フロアの見える化
- 損失の見える化
- 取引の見える化
- 試着室の分析
- リアルタイムの商品補充
- コンピュータービジョン

損失保護 & 責任

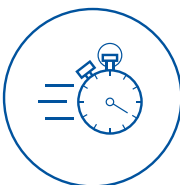
- 外部の損失管理
- 内部の損失管理
- ORC イベント追跡
- 損失イベントの予測
- 安全 & コンプライアンス
- 確実な保護
- セキュリティモニタリング
- コンピュータービジョン



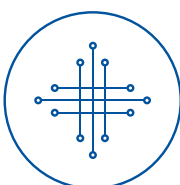
利点:



体験を結びつける: Sensormatic、小売業者、第三者ソリューション(ソーシャルメディア、ORC、天気予報など)を、高度なテクノロジーと統合します。Sensormatic IQ は、小売業者に合わせたソリューションを提供します。正しいデータを、顧客インサイトと、より優れたアウトカムをもたらす行動を、適切なスタッフに知らせて、店舗運営に関する前例のない情報を見える化します。



イノベーションを加速させる: 迅速な新機能の展開・接続、人工知能と機械学習の統合で、遅れを取ることなく、イノベーション導入に伴う煩雑さも緩和して、発展する顧客需要を満たすことができます。新機能がさらに迅速な市場導入を可能にするため、積極的なチームは、目まぐるしく変化する優先事項に惑わされることなく、顧客サービスにフォーカスできます。



拡張と保存: 需要が変化すれば、小売事業も変化します企業、センサー、エッジ・デバイスなどからの複雑なデータを、1つの安全なプラットフォームに一元化して、現在のデータとシステム投資を使用できるようにし、企業全体を通じて、新しい機能とインサイトの向上を図ります。



効果と効率: リアルタイムのデータを元に、販売チャンスが期待されるエリアを特定し、最大の効果をもたらせるよう、適切なスタッフに優先度の高いアクションを割り当てることで、店舗運営手段を確実に実行できるようにします。

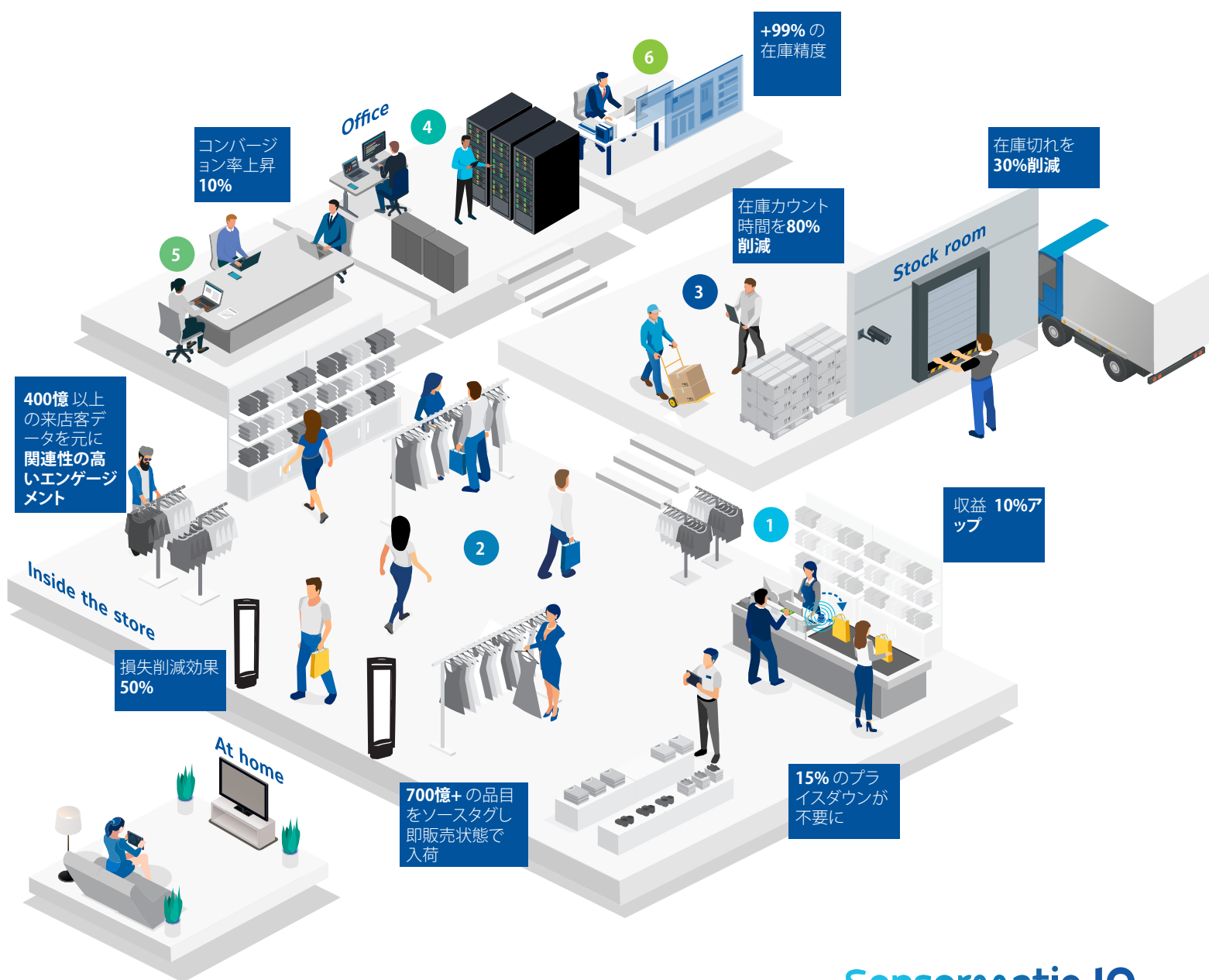


貴社のアセットを活用する: 顧客体験、物的資産、既存システムおよび人財といった、ビジネスの重要な部分により高い効果をもたらします。データの威力を解き放つことで、お客様が必要なものを、その瞬間に提供できるようにするために役立つ、強力なツールを従業員に提供します。

接続された環境。 機動力あるアクション。 無限のアウトカム。

損失と在庫から、顧客の行動まで、Sensormatic IQ は、ただデータを蓄積するだけでなく、顧客体験全体を通じて、あらゆる場所のデータポイントに関連付け、小売業者に必要な運用基板を提供します。機能の枠を超えたデータ活用により、オムニチャンネルの機能性を、明白な変化をもたらすシングルチャンネルのアクションに変えます。

1 つのチャンネル(お客様との接点)と、1 つの信頼できる情報を、1 つのプラットフォームに集合させて、小売業者とお客様との間に、ロイヤリティと成長を促す新しい体験を形成するという、1 つの目的を達成します。



今日と明日の需要を満たす

当社のリテールソリューションスイートは、顧客の購入過程全体の小売データをもとに、行動を起こせるようデザインされています。

1 店舗運営

- ・ 在庫を正確に見える化することで、売上、収益率、コンバージョン率を高めます
- ・ 顧客行動と動向を把握して、人件費を削減します
- ・ 安全で、健康的な店舗環境を形成します
- ・ 規制・コンプライアンス遵守を店舗レベルで保証して、ブランドダメージリスクを最小限に抑えます
- ・ リアルタイムの、予測的な在庫インサイトで、いつ、何が必要かを正確に把握できるようにし、持続可能な組織を築きます

2 損失防止

- ・ 処方的アクションで、内部および外部の損失を削減できます
- ・ ウィジェットの統合により、ORC および詐欺未遂の影響を軽減します
- ・ 例外検出機能で、不正確な在庫情報をもたらすイベントを減らします

3 マーチャンダイジング & サプライチェーン

- ・ 商品の完全なライフサイクルを正確に見える化することで売上増加をもたらします
- ・ プライスダウンによる収益率低下を減らします
- ・ 在庫トレンドを見える化し、損傷とムダを減らします

4 IT

- ・ 支出と需要のバランスを取ることができます
- ・ 迅速な展開と、新機能の向上で、より多くの時間を販売活動に充てることができます
- ・ 情報の見える化で IT チームは複雑な店舗システムを管理しやすくなります
- ・ 強力なフロントエンド側のセキュリティを維持できます

5 マーケティング

- ・ 対象を絞り、パーソナライズされた、関連性ある広告を戦略的に配置することで、マーケティングキャンペーンの ROI (投資利益率) を高めます
- ・ 顧客の行動パターン、店舗滞在時間、交流、人口動態情報などのインサイトを活用し、顧客体験を向上してお客様に合った購入過程を形作ります
- ・ マーケティングの影響を理解することにより、異なる顧客層を店舗に呼び込むことができます

6 ファイナンス

- ・ 従業員の資産価値を理解し、最適化します
- ・ 取引の規模を高め、リピート客を増やし、商品の入手可能性を高めて、売上を伸ばします
- ・ 現在使用している機器とシステムを活用します

- ・ **商品保護と損失軽減** - 当社の革新的なソリューションは、商品を保護し、損失を防止し、小売店を狙った犯罪の脅威に有効な対策を講じながら、顧客に円滑な体験を提供できるようデザインされています。Sensormaticはロスプリベンション新機軸の最先端に行くだけでなく、シュリンクの可視化を高め、操業効率を高めています。

- ・ **円滑なユニファイド・コマースのための在庫管理** - 当社は、収益を最大限に引き出し、よりパーソナライズされた優れた顧客体験を提供するために、在庫の見える化を提供します。弊社の在庫インテリジェンスソリューションは、企業体全体の在庫を商品別で強調表示してくれるので、ユニファイドコマースが可能になります。

- ・ **ショッパーエクスペリエンスの最適化と向上** - 顧客の行動パターンを把握することにより、顧客の行動を予測し、準備することができるようになり、最終的にマーケティング、マーチャンダイジング、およびスタッフ配属効果を最大限にすることができます。ShopperTrakトラフィックアナリティクスは、カスタマーエクスペリエンスの向上のみならず、コンバージョン向上をもたらします。

未来につながる投資

このオープンプラットフォームは、業界トップのエンジニアやデータ科学者による長年の研究と開発を代表するものです。Sensormatic IQ は、Google Cloud のグローバルリーチとスケーラビリティを、当社のスマートセンサーおよび高度分析技術と組み合わせ、変化し続ける小売業界と足並みを揃えて小売事業が進化していけるよう、未来保証を提供します。