

## 点と線、SNSと販売データをAIでリンク



### 1. データサイエンスを武器に安定した需要予測を

MD担当者のこれまでの経験や勘に、データサイエンスの力を使い、安定した需要予測を実現します。また、蓄積されている販売データと過去の予測結果を分析して、次のMD計画に活かすことができます。

### 2. 売れる商品の発注タイミングを逃さない

SNSと販売情報からトレンドを読み、これから売れる商品を予測しながら発注することにより、販売機会を逃すことのないように支援します。

### 3. 適切なマークダウンの見極めを早く

売れない商品のマークダウンのタイミングが遅いと販売機会を失い、利益損失を招き、経営に大きなダメージを与えます。売れるだけでなく、売れない商品も特定し、余剰在庫を削減することができます。

# SNSデータを活用した 需要予測サービス



SNS上に点在している商品評価の情報とお客様の販売データを組み合わせた新たな需要予測サービス（販売予測、在庫管理）の実現を目指しています。

## 課題1. MDの経験と勘に頼ってしまう

これまで、需要予測をMD担当者の経験と勘に依存してしまいがちでした。これでは、当たりも外れも多くなります。SNS情報と販売データをリンクさせ、AIが必要予測することにより、担当者のスキルに頼っていた需要予測の業務プロセスを平均化することができます。

## 課題2. 販売機会の喪失と売れ残りの増大

売れる商品の追加発注が間に合わず販売機会を逃してしまったり、売れない商品のマークダウンタイミングが遅く、売れ残りたりしてしまうことはありませんか。今まで見えていなかったSNS上に点在する情報を分析して、在庫過多問題の解決を目指します。

## 課題3. 予測結果を次のMD計画に活かしたい

売上結果を受けて、なぜ売れたのか、売れなかったのか、原因が分析をしている時間が確保できず、次のMD計画を立案しなければならない状況を変えていきます。売上結果はAIにより分析・解析され自動的に次回のMD計画に活かされます。データが蓄積されていくことにより、予測精度は向上していきます。

## 「まだ見ぬニーズ」をカタチに

ALETHiはデータとAIの活用により、潜在ニーズ(+Insight)を見つけ出す分析作業をサポートします。顧客ニーズの多様化、商品サイクル短縮化、過去実績からの予測の難しさなど、様々な課題に対して、蓄積された販売データとSNS上の商品評価を元に、まだ見えていない顧客のニーズをカタチにします。

## AI×SNSによる需要予測

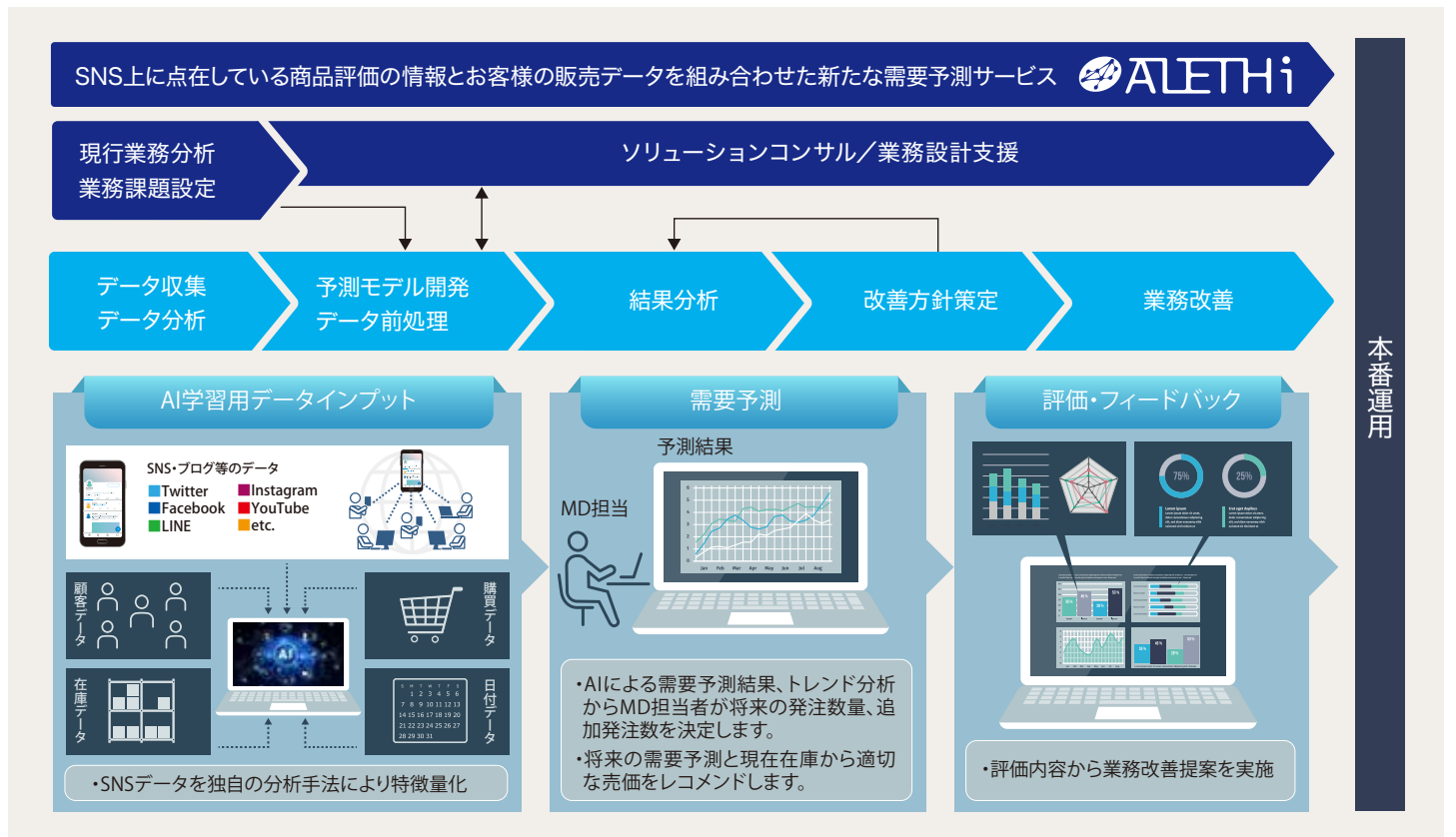
SNS上の「感情（ポジティブ・ネガティブ）」情報を独自の分析手法により特徴量化させ、トレンドから将来の需要を予測します。

## ダッシュボードで見たい数値を一瞬で

全店舗/店舗別で過去データの分析と将来の売上予測情報を出し、今後の商品開発、マーケティング分析の向上、在庫削減、機会損失の低減、MDオペレーションの高度化を実現します。

## 今起きているトレンドをひと目で

全店、店舗別、分類別での比較により、店舗で起きているトレンドを即座に把握することが可能となります。それにより、これから売上が伸びそうな分類や、他店舗との差異要因を見つけ出すことにより、現場のオペレーション改善、フェイス、品揃え、追加発注などの業務効率化ができるようになります。



### 機能概要 販売マネジメントのサポート

- 企業保有データ、外部データ、実績データを基に未来4週間の販売数量を予測。
- SNSの情報を係数化し予測に適用。
- 学習データと実績データを元に販売数量を予測。
- 最適なマークダウン、追加仕入を提案。
- 52Week単位での過去分析と将来の需要予測。
- 全店、店別、中分類別のトレンド分析・注目商品分析・売価レコメンド機能。

※このリーフレットの記載内容は、サービス改良のために予告なしに変更することがありますので、ご了承ください

【開発販売元】



H P <https://www.s-giken.co.jp/>

製品紹介 <https://www.s-giken.co.jp/product/>



MEMO

本プロダクトサービスの概念実証 (PoC) にご協力いただける企業様を募集しております。詳しくは弊社担当者にお問い合わせください。