

# フランチャイズオーナーが 埋め込み分析で店舗運営 を合理化

FORTUNE  
500

小売



## 急成長への対応

フランチャイズは、小売業界において競争の激しい分野の1つです。Fortune 500にリストされている、ある家電小売業者は、20年以上にわたってブランドを確立し、800店舗以上の加盟店を擁する全国ネットワークにまで成長しています。このような急成長に対応するために、日次の売上、マーケティング、ピアベンチマーキングに関するデータに加盟店がアクセスできるようにしたいと考えました。これにより、店舗マネージャーは、データに基づいて迅速に意思決定を行い、競争力を維持できます。

## 労力に値しない、限定された情報

古いMicrosoft Sharepoint分析ポータルを使用して対応していましたが、残念なことに、このポータルは使い方が難しく、常にタイムアウトが発生し、データから限られた情報にしかアクセスできませんでした。この結果、店舗マネージャーにとってのユーザーエクスペリエンスの質は低いものでした。また、BIチームによる維持管理にも、コストと時間がかかっていたのです。BIチームは、加盟店オーナーが必要とするデータへのアクセスをサポートするために、30を超えるキューブの維持管理に時間を費やしていました。レポートの変更には通常、数か月を要しました。このような労力にもかかわらず、加盟店オーナーは必要な可視性を得られなかったのです。データではなく、直感に基づいてビジネス上の意思決定を行っていました。

この小売業者は、加盟店マネージャーと分析を共有するにあたって、何千人ものユーザーに対応できるように拡張可能で、技術者以外のマネージャーでも簡単に使用でき、維持管理に必要な社内チームのリソースが少なく済む方法を必要としていました。

## ハイライト



5000人

店舗マネージャーと担当者



1000回

週次のアドホック検索



3種類

データソース (POS、在庫、HR)



人員配置の効率性が  
15%向上

店舗あたりの需要を正しく予測し、  
計画的に増加。



# ThoughtSpotがセルフサービスのデータインサイトを提供

## データドリブン組織への転換

この小売業者のBI責任者は、新しいポータルをサポートするために、ThoughtSpotの埋め込み分析プラットフォームを採用しました。リレーショナル検索エンジンを搭載したThoughtSpotでは、テラバイト単位のデータから迅速に回答を導き出します。検索機能を使用してデータを簡単に照会できるため、誰でも技術トレーニングなしで数分で独自のレポートを作成できます。また、この強力なBIエンジンには、数え切れないほどのデータビューをサポートできる柔軟性が備わっているため、BIチームは時間を無駄に費やしてキューブや集計テーブルを作成する必要がありません。また、ThoughtSpotの特徴である「ユーザー無制限」ビジネスモデルでは、追加費用なしで何千ものユーザーに対応できるように拡張可能です。

## 埋め込み分析により結果を取得

ThoughtSpotを使用することで、この小売業者では、加盟店オーナーが無制限かつ安全な方法で必要なデータにアクセスできるようになりました。店舗マネージャーは、独自のレポートやダッシュボードを作成して、質問に対する回答を即座に得ることができます。特に、以下の分野での取り組みを強化しています。

- 商品企画 - カテゴリー、陳列場所、地域にわたってPOSデータを分析することで、売上を最大化し、商品構成を最適化して全体的な収益を向上させることができます。
- 在庫配分 - 倉庫全体の在庫、店舗の所在地、出荷状況、フルフィルメントを分析することで、在庫欠品を削減できます。
- 従業員の最適化 - 店舗の人員配置と店舗および地域間の通行量に関するデータを使用することで、人員配置の効率を改善できます。

この小売業者は現在、組織内のすべての加盟店オーナーがデータに基づいて店舗を運営できるようにしています。

「ThoughtSpotによって、700人の店舗マネージャーが質問に対する回答を数分で得られています。これは、当社にとって大きな転換になるでしょう。」

- 最高マーケティング責任者  
Fortune 500 にリストされている量販店

