

ダッシュボードについて

株式会社マーケットヴィジョン



ダッシュボードについて

1. 初期画面

初期画面の構成は、マーケットビジョン（以下、MV）の用意する「標準ダッシュボード」とお客様のご要望で用意する「顧客ダッシュボード」です。

2. MVの標準ダッシュボードの考え方

当社のミッションは「実店舗のありのままの姿を正確に捉えデータ化する」ことです。

店頭棚の撮影画像を画像処理技術等を利用して店頭陳列状況を見える化しています。

その結果を反映し、**ミッションを具現化**するのが「MVの標準ダッシュボード」です。

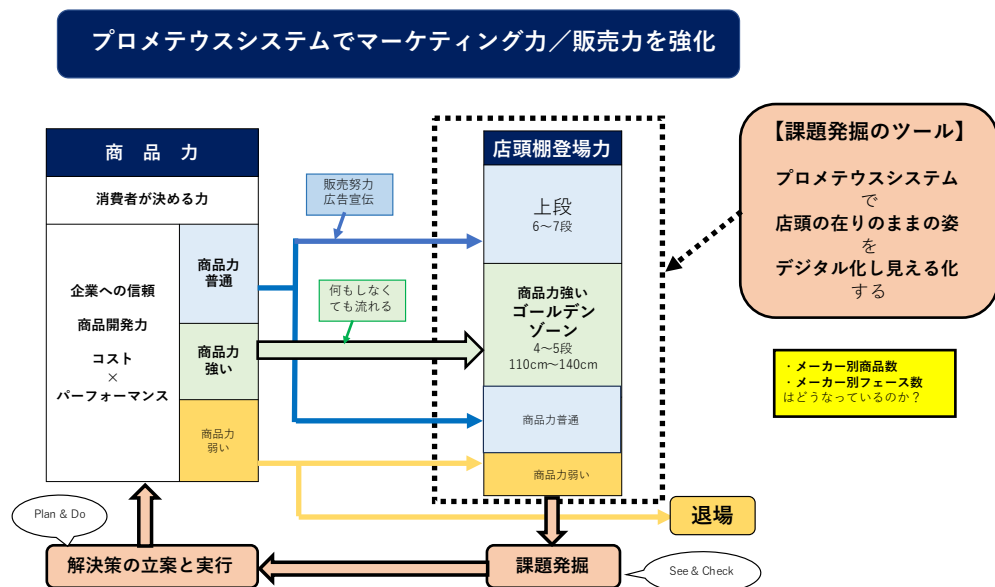


図-1

図-1 をご参照ください。

調査店舗全体の棚にあるものは何でしょうか。棚には「商品」しかありません。そして、棚に陳列されているのは商品の最小単位である1SKUで陳列棚の面（フェイス）を作っているのです。

それ故、調査店舗全体の「商品数」と「フェイス数」を把握することが、調査店舗全体を俯瞰展望するうえで最も大切な事と考えています。

3. MVの標準ダッシュボードの構成

初期画面は、調査店舗全体の

◇メーカー別月別商品数の推移の表とグラフ

◇メーカー別月別店舗あたりのフェイス数の推移の表とグラフ

により調査店舗全体の像を把握するようにしています。

MV標準ダッシュボード

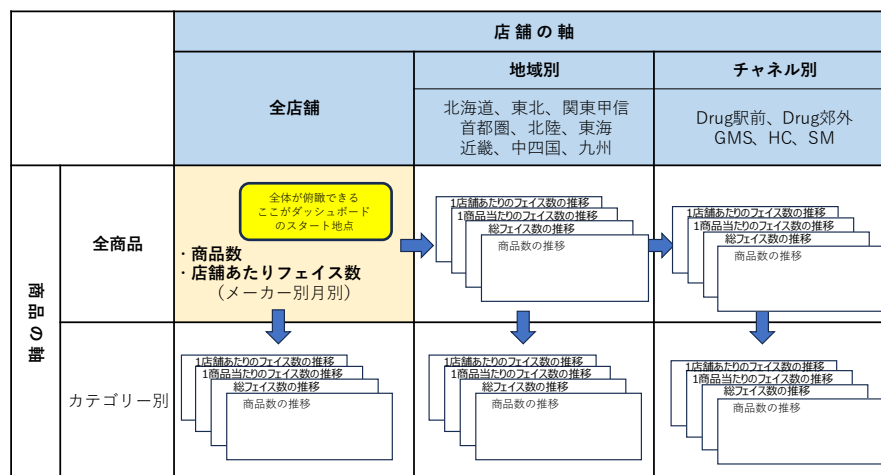


図-2

初期画面では、調査店舗全体の「商品」と「フェイス」に関する表示ですが、図-2のように調査店舗については、全店舗、地域別店舗、チャンネル別店舗
商品については、カテゴリー別に展開できるようにしています。

4. ダッシュボードを活用して課題を発掘

データ分析の基本は「比較とトレンド」、そして全体を展望できるところからスタートすることです。

2020年2月から11月に行った調査の解析を例に課題解決の方法を紹介しましょう。

図-3をご参照ください。

- ・上欄は、各メーカーの商品数の推移を表とグラフで表し
- ・下欄は、店舗あたりのフェイス数の推移を表とグラフで表したものです。

この表とグラフで調査店舗全体の、店頭棚陳列状況の全体を俯瞰して見えることになりました。

「商品」数の推移と「フェイス」数の推移を比較して何か違いを発見しましたか。

A社、B社の商品数はそれぞれ月平均で577品、565品で非常に多い商品を上市しています。
また、A社、B社の店舗あたりのフェイス数は月平均でそれぞれ272フェイス、167フェイスとなっています。ほぼ同じ商品数を上市しているのに、B社のフェイス数はA社のフェイス数より105フェイスも

少なくなっています。

売上確保の第一条件は、店頭陳列棚のフェイス数確保にかかっています。

従って、商品は同じ量を投入しても、陳列棚には商品投入量に応じたフェイス数が確保できていないこととなります。

この根本的な課題を、地区別、チャネル別、またはカテゴリー別に分析し、どこに最大の課題があるのか追跡しなければなりません。

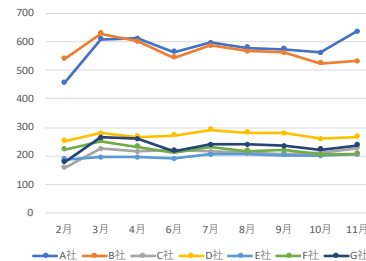
地区、チャネル、カテゴリーのすべてで全国—全店舗と同じような傾向であれば、これは「商品力」の問題かもしれません。この場合はマーケティング関係者と商品の改良、新製品の投入等の施策をとらなければならないでしょう。

全国-全店舗

各メーカーの商品数の推移

	2月	3月	4月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	合計	平均
店舗数	198	141	145	133	222	218	234	212	236	1,739	193
全メーカー	3,858	4,383	4,267	4,066	4,420	4,301	4,303	4,115	4,446	38,159	4,240
A社	455	608	612	565	596	579	575	563	636	5,189	577
B社	540	629	602	544	586	567	562	525	532	5,087	565
C社	158	226	215	220	216	211	209	211	229	1,895	211
D社	254	280	268	273	293	282	281	260	267	2,458	273
E社	188	197	197	192	207	208	203	202	206	1,800	200
F社	222	253	234	214	232	218	221	207	208	2,009	223
G社	178	264	260	218	241	240	236	223	239	2,099	233

各メーカーの商品数の推移



1店舗あたりのフェイス数の推移

	2月	3月	4月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	合計	平均
店舗数	198	141	145	133	222	218	234	212	236	1,739	193
全メーカー	1,037	1,144	1,111	1,001	1,095	1,096	1,096	1,016	1,062	9,658	1,073
A社	232	294	286	258	279	278	280	267	278	2,452	272
B社	175	194	187	146	166	165	168	152	150	1,503	167
C社	72	95	94	88	93	93	94	87	90	806	90
D社	64	72	69	61	69	69	70	63	63	600	67
E社	89	91	88	81	90	91	89	84	84	787	87
F社	56	61	60	52	59	58	58	56	58	518	58
G社	46	70	69	67	73	73	70	66	65	599	67

1店舗あたりのフェイス数の推移

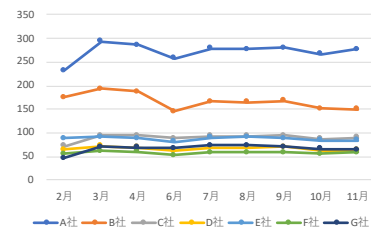


図-3

5. 顧客ダッシュボードについて

5-1) MV の標準ダッシュボードのレポート検索

当社で用意した「MV の標準ダッシュボード」では、初期画面で全店舗の全商品を展望できます。

その結果、さらにデータをより深く地域別、チャネル別、カテゴリー別と探索し、しばらく毎日継続して観察したい場合が起きます。例えば、ヘアケア商品で首都圏と近畿の駅前 Drug 店の売上比較を継続してウォッチしてみたいとします。

このような場合は、レポート検索機能で毎日煩わしい操作なしにボタン一つで検索できます。

5-2) 地域別、チャネル別のチェーン分析

図-4 をご参照ください。

お客様から、〇〇薬局チェーンの「北海道、東北、関東甲信、首都圏」地域の駅前 Drug 店での
 カテゴリーA の商品の商品数、フェイス数を調査したい。しかもあるメーカーが新製品をこの地域で上
 市したので 2 週間継続して観察したい。というような例がでてきたとします。

このような場合は、オプション価格で対応いたします。

地域別、チャネル別のチェーン分析

	Drug駅前		Drug郊外		GMS		HC		SM	
	チェーンA	チェーンB	チェーンC	チェーンD	チェーンE	チェーンF	チェーンG	チェーンH	チェーンI	チェーンJ
全国										
北海道										
東北										
関東甲信										
首都圏	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;"> 1店舗あたりのフェイス数の推移 1商品あたりのフェイス数の推移 総フェイス数の推移 商品数の推移 </div>									
北陸										
東海										
近畿										
中四国										
九州										

図-4

株式会社マーケットヴィジョン

〒102-0075

東京都千代田区三番町 24 番地 14 三番町 ABCビル 3F

TEL:03-6276-5514 FAX:03-6276-5519

www.marketvision.co.jp